DUMITRU CHIVU
MAGDALENA CHIVU DOINA CHIVU

DICȚIONAR ECONOMIC

- management
- marketing
- economie agrară
- comerț exterior
- date utile

VOL. 1
A—C

EDITURA BUCOVINA

Scanned with OKEN Scanner

Dr. ing. D. CHIVU
MAGDALENA CHIVU Prof. DOINA CHIVU

DICȚIONAR ECONOMIC

- Management
- Marketing
- Economie agrară
- Comerț internațional
- Date utile

Volumul I

A-C

EDITURA BUCOVINA
IAȘI — 1995

AMEIRDAEI SIMONA

Scanned with OKEN Scanner

Dedic această carte
memoriei părinților mei.

D. CHIVU

Scanned with OKEN Scanner

CUVÂNT INAINTE

„Dicționarul economic de conducere, organizare și economie agrară" este un lexicon, o lucrare de tip enciclopedic care tratează termeni și noțiuni din domeniul conducerii activității economice, în general, și al celei agricole, în special.

În ansamblul activităților din cadrul unui sistem, actul conducerii sau managementul deține un rol esențial, de care depinde viabilitatea sistemului sau subsistemului condus. Personalului din conducere, pe orice treaptă ierarhică s-ar afla, i se cere un orizont larg, un volum de cunoștințe care depășește sfera domeniului strict profesional, ajungând până în zona de interferență multidisciplinară și chiar pe tărâmul altor discipline. Problematica organizării și conducerii are un conținut, forme de expresie și instrumentar propriu aflat în continuă evoluție.

Din aceste considerente, în lucrarea de față am încercat să adunăm un număr de termeni și noțiuni care au utilitate în actul conducerii, chiar dacă, aparent, între ei nu sunt legături directe.

Lucrarea se adresează tuturor acelora care participă, într-o măsură mai mare sau mai mică, la actul conducerii, se pregătesc sau au tangență cu activitatea economică.

În explicarea termenilor am utilizat prevederile noii legislații, definiții din unele lucrări de referință, reviste de specialitate, cercetări ale unor institute de profil, ob-

Scanned with OKEN Scanner

servații proprii. Unii termeni sunt prezentați succint, alții care definesc acțiuni mai complexe sunt prezentați în grupaj, pentru a permite descifrarea mecanismului acțiunii respective. De exemplu, la „Bursa de mărfuri" sunt prezentați 100 de termeni uzuali în cadrul operațiunilor de bursă ; la „clauza contractuală" este prezentat un grupaj de clauze care, de fapt, reprezintă însăși esența tranzacției comerciale. Un loc aparte am acordat termenilor care privesc tranzacțiile comerciale internaționale și, în special, clauzelor INCOTERMS. Alți termeni au fost redactați ca articole, toate acestea conferind lucrării un caracter enciclopedic.

Lucrarea încearcă să răspundă multora din cerințele actuale ale conducerii moderne și să constituie un instrument util de lucru și de cunoaștere pentru cei interesați. Abordând însă domenii deosebit de sensibile, cum sunt managementul, marketingul, organizarea, economia agrară, comerțul internațional etc., ele însele aflate în plin proces evolutiv, minusurile lucrării, scăpările devin inerente atât sub aspectul fondului de cuvinte cât și al conținutului acestora.

Datorită numărului mare de termeni, lucrarea urmează să apară în patru volume. Cel de față, volumul I, cuprinde peste 500 de termeni și noțiuni ce aparțin primelor trei litere : A, B și C precum și un grupaj de date utile ce reprezintă el însuși un dicționar al unităților de măsură din sistemul metric, din sistemul anglo-saxon, al vechilor unități de măsură românești precum și alte date.

Eventualele sugestii și propuneri pentru îmbunătățirea volumelor următoare, vor primi atenția cuvenită. Autorii își propun ca, în aceste volume, să includă o completare de termeni și noțiuni ce aparțin volumelor anterioare.

Mulțumim tuturor acelora care au sprijinit apariția lucrării de față, cititorilor ale căror sugestii și observații le așteptăm.

AUTORII

Scanned with OKEN Scanner

A

ABORDARE — luare în studiu a unui fenomen, proces, sistem sau problematici.

— *A. Bayesiană* — se bazează pe utilizarea maximă a informaţiilor în reevaluarea şi revizuirea raţionamentelor şi judecăţilor.

— *A. cauzală* — evidenţiază cauzele care generează fenomenul.

— *A. descriptivă* — se rezumă la descrierea amănunţită a evenimentelor.

— *A. deterministă* — consideră că fiecare decizie produce un rezultat strict determinat, neglijându-se influenţele întâmplătoare, neprevăzute.

— *A. dinamică* — analizează fenomenele în evoluţia lor.

— *A. experimentală* — recurge la influenţarea fenomenelor într-o anumită direcţie, observarea, măsurarea rezultatelor şi formularea concluziilor.

— *A. funcţională* — se bazează pe studierea stării iniţiale a fenomenelor, în paralel cu analiza legităţilor evoluţiei lor şi a regimului lor de funcţionare, în vederea previzionării comportamentului şi rezultatelor.

— *A. normativă* — porneşte de la definirea elementelor de conţinut şi de procedură cu care trebuie să se opereze la emiterea unor decizii corecte.

— *A. operaţională* — se bazează pe stabilirea unei succesiuni ordonate a caracteristicilor fenomenelor şi a acţiunilor elementare pe care acestea le comportă.

— *A. sistemică* — are în vedere analiza complexă, în întregul său a fenomenului, a tuturor părţilor componente.

— *A. statică* — analiza fenomenelor într-un anumit moment.

Scanned with OKEN Scanner

— *A. statistică* — (probabilistică) — are în vedere utilizarea inevitabilă a unor informații incomplete în elaborarea deciziilor, de unde apare caracterul probabilistic al acestora.

ABSENTEISM — fenomen care definește obiceiul de a nu fi acolo unde munca o cere.

— absență îndelungată, a proprietarului de pământ care încredințează exploatarea acestuia unui intermediar.

— fenomen definit prin raportul dintre numărul de zile absente și numărul de zile lucrătoare ale unui grup de salariați.

ABSENTEIST — proprietar de terenuri agricole cu domiciliul permanent sau temporar în străinătate. Deoarece în România cetățenii străini nu au avut niciodată dreptul de a cumpăra terenuri agricole, titlul de proprietar le-a revenit prin moștenire sau prin căsătorie.

ABUZ CONTRACTUAL — încălcarea cu rea-credință, de către o parte contractantă, a prevederilor unui contract legal, prin care se creează o daună celeilalte părți.

ACCEPT — consimțământ pentru realizarea unei convenții economice, primirea unei donații.

— consimțământ dat de titularul unui cont bancar (plătitorul) pentru efectuarea unei plăți din contul său.

— manifestare de voință prin care o persoană numită acceptant își asumă o obligație în cadrul unui raport juridic.

— *A. bancar* — termen sinonim cu garantarea de către bancă a unei plăți înscrise într-un document de credit, cambie.

O formă specială o reprezintă avalul și creditele documentare de acceptare. Un astfel de credit îmbracă forma scrisorii de credit. O altă formă a acceptului bancar, în înțelesul de garantare a unei plăți, o constituie confirmarea unui credit documentar. Dacă banca emitentă a creditului documentar nu prezintă încredere, se solicită confirmarea de către o a doua bancă, de prim rang.

Scanned with OKEN Scanner

ACCEPTANT — persoană denumită și „tras" care prin semnarea cambiei (tratei) își ia obligația de a plăti suma la scadență.

ACCEPTARE — consimțământ dat în scris pentru plata unei creanțe (datorii), a unei cambii (trate), pentru aprobarea unui contract, ofertă, comandă, tranzacție etc.

ACCEPTARE CAMBIE — semnarea cambiei, sus în stânga efectului de comerț, unde este tipărit cuvântul „Acceptat", de către „tras" care se obligă la plata cambiei în termen. Dacă trata (cambia) a fost pusă în circulație fără ca în prealabil să fi fost acceptată, acceptarea poate fi solicitată de trăgător, de primul beneficiar (înscris pe cambie) sau de oricare alt deținător al titlului comercial, care a devenit beneficiar în urma unor giruri, până în ziua scadenței.

ACCEPTAREA OFERTEI — manifestare de voință a destinatarului, de a încheia un contract sau de a accepta o tranzacție în condițiile ofertei primite. Acceptarea se face în scris, în termenul prevăzut de ofertă. Conținutul acceptării ofertei trebuie să fie identic cu propunerile din ofertă. În cazul în care în acceptarea ofertei se fac unele propuneri de modificare, acceptarea nu produce efecte juridice, adică nu s-a realizat acordul părților, fiind privită ca o contraofertă.

ACCEPTARE PRIN INTERVENȚIE — (a cambiei) — trăgătorul, unul din giranți ori avalistul, pot indica, pentru acceptarea la nevoie, o persoană sau firmă numită intervenient. Acceptarea prin intervenție se înscrie pe cambie, se datează, semnează și se menționează pentru cine o dă. Acceptarea prin intervenție, dă dreptul de regres înainte de scadență, în anumite condiții.

ACCIZE — taxe de consumație suportate de consumatori, impozit indirect perceput asupra produselor și serviciilor de primă necesitate

Legea nr. 42 din 29 iunie 1993 privind accizele, precizează că agenții economici — persoane juridice, asociații familiale și persoane fizice autorizate care produc, importă, comercializează produsele prevăzute în anexa 1 la respectiva lege, datorează bugetului de stat taxe speciale de consumație, denumite accize, in-

Scanned with OKEN Scanner

clusiv pentru produsele cumpărate de la producătorii individuali, pentru cele procurate din import ca și pentru cele cumpărate de la persoane fizice neînregistrate ca agenți economici, dar care le-au introdus în țară. Pentru vinul, țuica și rachiurile naturale livrate în stare vărsată de către producători — agenților economici, în scopul utilizării ca materie primă pentru obținerea altor produse prevăzute în anexa 1, calcularea accizelor se efectuează o singură dată numai la produsele rezultate din prelucrare. La aceleași produse procurate din import pentru prelucrare, agenții economici prelucrători, pot solicita restituirea accizelor plătite la vamă. Pentru alcool se datorează accize ori de câte ori intervin modificări în concentrația alcoolică. Produsele livrate la rezerva de stat, rezerva de mobilizare, cele exportate, aflate în tranzit sau import temporar nu sunt supuse accizelor.

Accizele se calculează prin aplicarea cotelor procentuale prevăzute în anexa 1 și anume :

— Alcool rafinat, dublu rafinat și tehnic, exclusiv alcoolul etilic de sinteză — 50%.

— Țuică și rachiuri naturale, băuturi spirtoase, lichior și băuturi obținute din distilare de cereale — 100%

din care — whisky, gin, rom — 200%
— vinuri — 45%
— băuturi pe bază de vin — 115%

din care — coniac — 200%
— șampanie — 115%
— vin spumos și vermut — 45%
— bere — 45%

din care — cutii metalice — 55%
— cafea inclusiv solubilă — 120%
— țigarete și produse din tutun — 200%

din care : Top, Dacia, Pescăruș, Snagov, Club, Record — 70% ; Mărășești, Bucegi, Carpați — 45%.

Accize se mai calculează la confecții din blănuri, articole de cristal, bijuterii din metale prețioase, benzină, motorină, țiței și gaze naturale.

Scanned with OKEN Scanner

Momentul datorării accizelor îl constituie :
a — data efectuării livrării pentru producători ;
b — data efectuării formalităților de vămuire pentru importatori ;
c — data cumpărării pentru agenții economici, achizitori ;
d — data vânzării bunurilor pentru produsele aduse în țară de persoane fizice.

ACONT — (arvună, avans) sumă de bani plătită cu anticipație, ca garanție, la o tranzacție, în contul unor servicii, cumpărări de produse etc. și care reprezintă o parte din prețul bunului sau serviciului contractat.
— A. poate îndeplini și o funcție penalizatoare, dacă se prevede expres în contract că atunci când din vina cumpărătorului nu se realizează tranzacția se pierde acontul, (arvuna, avansul) ,iar când vina aparține furnizorului sau prestatorului de serviciu, acesta restituie dublul sumei primite.
În cazul unor contracte complexe, avansul are și funcția de finanțare parțială a vânzătorului-producător, diminuând efortul financiar al acestuia în realizarea obiectului contractat.

ACORD — înțelegere, convenție între două sau mai multe persoane fizice sau juridice în vederea încheierii, modificării sau desființării unui act juridic.

ACORD DE BARTER — înțelegere între doi parteneri pentru realizarea unei operații de schimb de mărfuri, de valori echivalente în condițiile prevăzute în contract. Deoarece reglementările financiare se fac prin contrapartide de marfă, nu survin transferuri de sume bănești.

ACORD DE CLIRING — acord cu plăți pentru decontarea centralizată a sumelor provenite din operații de comerț exterior și alte operații externe, prin înregistrarea reciprocă a creanțelor și obligațiilor în conturi speciale deschise la băncile centrale sau instituții specializate. Se bazează pe compensarea generală reciprocă, a sumelor de plată.

ACORDAREA EXCLUSIVITĂȚII COMERCIALE — formă de promovare a exportului, a vânzărilor. Se poate realiza în cadrul contractului de reprezentanță sub formă de comision sau consignație și în cadrul contrac-

Scanned with OKEN Scanner

tului comercial de vânzare când acesta are caracter de concesiune economică. La acordarea exclusivității pe o anumită piață se stabilește și cifra de afaceri minimă pe care se obligă să o realizeze beneficiarul exclusivității, respectiv cumpărătorul sau intermediarul.

ACREDITIV — sumă de bani rezervată special de cumpărător din contul său la banca ce deservește pe furnizor, pentru ca acestuia să i se facă plata în momentul în care dovedește că a expediat mărfurile, în condițiile stabilite prin contract.

În relațiile dintre partenerii interni se practică *acreditivul simplu* prin care emitentul dă dispoziție unei bănci să plătească din disponibilul rezervat suma cuvenită beneficiarului pentru mărfurile expediate.

În relațiile internaționale se folosește *acreditivul documentar*, o formă mai costisitoare și complexă.

I. — *Trăsăturile acreditivului documentar :*

1. — Prezența creditului de o factură specială, caracterizat prin împletirea elementelor de credit cu cele ale mecanismelor de plată internațională. Spre deosebire de creditul în forma sa simplă, negarantat, acordat de vânzător cumpărătorului, cum ar fi perioada de timp de la expedierea mărfurilor și până la încasarea prețului pe calea incasoului, acreditivul documentar reprezintă pentru exportator (vânzător) o garanție de plată care însă se sprijină pe un credit de o factură proprie. Banca comercială care deschide acreditivul sau remite scrisoarea de credit, cu sau fără acoperire din partea ordonatorului (cumpărătorul), acordă un angajament ferm de credit care se transformă în credit bancar documentar. În tranzacția producător (vânzător) — cumpărător intervine banca ce-și asumă responsabilitatea plății în virtutea siguranței ce i-o dă gajul asupra mărfurilor sau în baza fondurilor care i-au fost remise, ori pentru că și-a luat obligația de a-l rambursa, în vederea obținerii unui comision.

2. — Creditul documentar este o modalitate de plată care poate îmbrăca multiple forme. Acreditivul poate îmbrăca forma oricărui angajament, ori cum ar fi el denumit sau descris. Cele mai întâlnite tipuri de credit documentar sunt *acreditivul* și *scrisorile de credit.*

Scanned with OKEN Scanner

3. — *Acreditivul* este o tranzacție distinctă de contractul comercial care îl generează. Băncile sunt răspunzătoare numai de executarea întocmai a prevederilor din documentul de deschidere a creditului documentar și nu pot fi implicate în clauzele contractului comercial ce a generat creditul documentar. Ca urmare, exportatorul trebuie să aibă grijă ca în faza negocierii contractului de vânzare-cumpărare, să promoveze acele forme de credit documentar care să prezinte gradul cel mai înalt de eficacitate, iar la data avizării privind deschiderea și confirmarea creditului, să urmărească transpunerea din contractul comercial în cel privind creditul documentar a clauzelor de plată stabilite, aceasta fiind singura cale de derulare normală a plății. În cazul în care exportatorul constată că aceste clauze nu coincid, poate cere ordonatorului modificările respective, fără de care nu va expedia marfa.

4. — Acreditivul trebuie să fie clar, complet și precis, fără detalii excesive.

II. — *Elemente esențiale ale creditului documentar :*

1. — Denumirea și sediul băncii comerciale care deschide acreditivul. Se verifică dacă banca respectivă se bucură de prestigiu sau de încredere și autenticitatea semnăturilor.

2. — Denumirea și sediul băncii delegate să plătească, să confirme, să negocieze sau să accepte cambiile.

3. — Denumirea și sediul ordonatorului.

4. — Numărul de ordine care facilitează nominalizarea creditului documentar.

5. — Data deschiderii acreditivului. Pentru întârzierea deschiderii acreditivului, față de data prevăzută în contractul comercial, se pot cere penalizări ca diferență între prețul pieții la data semnării contractului și data întârzierii deschiderii acreditivului sau a livrării mărfii.

6. — Natura economico-juridică a creditului documentar ca : irevocabil, confirmat, transferabil, utilizabil total sau parțial, domiciliul, locul de plată etc.

7. — Valoarea creditului documentar, valuta de plată.

Scanned with OKEN Scanner

8. — Termenul de valabilitate. Este indicat ca termenul să expire la banca din țara exportatorului.

9. — Marfa care urmează a fi plătită, cu parametrii de identificare a acesteia, condiții de livrare (FOB, CIF, etc.).

10. — Termenul de expediere a mărfii.

11. — Documente de expediere și de plată.

III. *Principalele categorii de acreditiv :*

1. — După gradul de asigurare a efectuării plății pot fi : revocabile, irevocabile, confirmate.
Toate acreditivele trebuie să indice clar dacă sunt revocabile sau irevocabile. În cazul când nu se specifică, de regulă, se consideră revocabil.

a) *acreditivul revocabil* — poate fi modificat sau anulat de către banca emitentă în orice moment și fără o avizare prealabilă a beneficiarului.

b) *acreditivul irevocabil* nu poate fi modificat sau anulat în timpul valabilității lui decât cu acordul tuturor părților interesate. Este tipul de acreditiv unanim acceptat de toți beneficiarii.

c) *acreditiv irevocabil confirmat* — alături de angajamentul băncii emitente a creditului se alătură un al doilea angajament de plată, de negociere sau de acceptare al unei bănci comerciale, împuternicită de prima bancă.

2. — După locul de plată — acreditivele pot fi cu domiciliere în țara cumpărătorului sau a vânzătorului. Locul de domiciliere a unui credit documentar este banca ce efectuează plata definitivă a contravalorii documentelor de livrare și se determină prin precizarea țării, localități și a sediului băncii.

a) *Domiciliat în țara vânzătorului.* Acreditivul mai poartă în acest caz și denumirea de credit la vedere. Prezintă avantajul că exportatorul poate încasa contravaloarea mărfii imediat cum a depus documentele de livrare a mărfii și banca le-a găsit în concordanță cu prevederile acreditivului. De asemenea, exportatorul mai are avantajul că nu suportă comisioanele și spezele bancare ce revin cumpărătorului (dacă în contract nu se prevede altfel).

Scanned with OKEN Scanner

b) *Domiciliul în țara cumpărătorului* — are dezavantajul pentru exportator că va încasa prețul numai după ce documentele de expediere a mărfii ajung la banca ordonatorului (cumpărătorului), timpul curier fiind de 20—30 zile.

3. — După modul de derulare a plăților, acreditivul poate fi : transferabil, netransferabil, utilizabil total sau parțial, cu livrările eșalonate în tranșe, cu acoperire după fiecare plată (revolving), cu clauză roșie.

a) *Acreditivul transferabil.* Beneficiarul are dreptul să ceară băncii ca acreditivul să fie utilizat în întregime sau parțial pentru unul sau mai mulți terți (beneficiari secunzi). Acreditivul poate fi transferabil numai dacă în contractul de credit documentar s-a prevăzut expres acest lucru.

b) *Acreditiv cu trageri sau expedieri parțiale.* Contractul trebuie să prevadă livrări în tranșe, cu termene precise.

c) *Acreditivul „Revolving“.* Se deschide numai pentru o valoare inițială — 10—20% din valoarea totală a creditului. Pe măsură ce se fac livrări și plăți în tranșe, creditul se „încarcă automat“ până la valoarea inițială (10—20%), cu condiția ca totalul utilizărilor să nu depășească plafonul stabilit la deschiderea creditului.

d) *Acreditiv cu clauză roșie.* Banca vânzătorului este autorizată să-i avanseze, în contul viitoarei facturi, o parte sau integral valoarea livrării pentru a-i permite să angajeze marfa la producători (în cazul produselor agricole).

e) *Back to Back* — este constituit din două credite distincte, unul de export și al doilea de import, pentru aceeași marfă. Este denumit și credit ajutător, subsidiar sau sprijinit „spate în spate“. Exportatorul, nefiind producătorul mărfurilor ,deschide la banca unde are acreditivul extern un alt acreditiv pentru furnizorul real, din acreditivul extern deschis în favoarea sa.

ACRU — unitate de măsură pentru suprafețe de teren cu valoare în jurul a 4.000 mp.

ACT ADIȚIONAL, addendum, addenda, adaos, completare. Acord scris între părțile care au încheiat un con-

Scanned with OKEN Scanner

tract, prin care semnatarii convin să modifice, completeze sau anuleze prevederile acestuia.

ACTIV — noțiune contabilă care denumește una din cele două părți ale bilanțului și în care sunt trecute mijloacele economice după componența lor.

— Totalitatea mijloacelor economice concrete, în expresie valorică, aflate la dispoziția unei unități economice sau instituții. Cuprinde mijloace fixe (clădiri, mașini, unelte, mijloace de transport, animale, plantații etc.), mijloace circulante (semințe, materiale, furaje etc.) și rezultatele nefavorabile (pierderi). Este întotdeauna egal cu pasivul bilanțului.

ACTIVITĂȚI ANEXE — ansamblu de lucrări sau activități neagricole, ce se desfășoară în unități agricole, având ca scop utilizarea mai completă a timpului de muncă, a unor resurse locale, venituri suplimentare, servirea și continuitatea procesului de producție agricolă.

ACȚIONAR — persoană fizică sau juridică, ce are în proprietate una sau mai multe acțiuni ale unei societăți pe acțiuni. Are dreptul de a participa la împărțirea dividendelor proporțional cu valoarea acțiunilor și la adunarea generală a acționarilor. Fiecare acționar dispune de un număr de voturi proporțional cu numărul acțiunilor pe care le posedă. Cuvântul decisiv îl au marii acționari, care posedă pachetul de control necesar adoptării deciziilor.

ACȚIUNE — hârtie de valoare, care reprezintă o parte anumită, fixă și dinainte stabilită a capitalului unei societăți, în virtutea căreia posesorul primește dividende.

— Titlu de credit prin care se dovedește participarea deținătorului la capitalul unei societăți.

Pot fi *„nominative"* când individualizarea se face prin înscrierea numelui acționarului, *„la purtător"* când individualizarea se face printr-un număr — seria acțiunii, *„ordinare"* care dau dreptul la dividende și participare la adunarea generală, *„de mică cupiură"*, cu valoare nominală redusă, destinate unui cerc larg de oameni, *„privilegiate"* care conferă posesorilor dreptul de a obține anual un dividend fix.

Scanned with OKEN Scanner

ACȚIUNE COTATĂ — acțiune cu un anumit curs la bursă.

ACUMULARE — proces economic de utilizare a unei părți din valoarea plusprodusului, pentru înfăptuirea reproducției lărgite.

Fond de acumulare — parte a unui venit folosită pentru acumulare.

Rata acumulării — raportul dintre fondul de acumulare și venitul pe baza căruia se formează.

ACUMULARE PRIMITIVĂ A CAPITALULUI — separarea, prin mijloace violente și în proporții de masă, a micilor producători de mijloace de producție, concentrarea prin metode de jaf și de exploatare a averilor în mâinile unei minorități și formarea pe această bază a condițiilor fundamentale ale producției capitaliste.

AD-VALOREM — după valoare, sistem potrivit căruia stabilirea taxelor la vamă se percep sub forma unui anumit procent la valoarea declarată a mărfurilor.

ADAOS COMERCIAL — element component al prețului cu amănuntul, reprezentând diferența dintre prețul de livrare al producătorului și prețul de vânzare cu amănuntul către utilizatori.

Mărimea adaosului comercial se stabilește în sfera comerțului, a intermediarilor dintre producător și consumator (utilizator) și cuprinde cheltuielile de aprovizionare, depozitare, reclamă, desfacere, perisabilitățile, dobânzi, TVA și cota de profit a fiecărui comerciant.

În țara noastră, inițial, adaosul comercial a fost stabilit ca procent fix (30% în rețeaua comercială și 80% în alimentația publică) ce se aplica la prețul de livrare al producătorului. Indiferent de numărul de intermediari și de cheltuielile acestora, prețul cu amănuntul nu putea fi mai mare decât cu 30% față de cel cu care a fost livrat de producător. Ulterior, prin liberalizarea adaosului comercial, fiecare intermediar adaugă atât cât consideră necesar, contribuind drect la creșterea prețurilor, în special la produsele deficitare.

ADDENDUM — vezi act adițional.

ADJUDECARE — modalitate de încheiere a unor contracte, în urma organizării vânzărilor prin licitație.

Scanned with OKEN Scanner

Atribuirea unui bun scos la licitație persoanei care a oferit prețul cel mai mare.

ADMINISTRA — a conduce, a gospodări o instituție, societate comercială etc.

ADMINISTRATOR — în engleză manager, sinonim cu director, conducător. Membru al consiliului de administrație. Termenul desemnează persoana care este investită să administreze patrimoniul unei societăți comerciale sau instituții și în special conducerea, gestionarea, reprezentarea, controlul etc.

AFACERE — tranzacție comercială sau financiară încheiată între doi sau mai mulți parteneri.

AGENT — persoană care încheie anumite acte juridice sau îndeplinește anumite prestații, acționând din împuternicirea unei alte persoane numite *„principal"*.

AGENT AGRICOL — salariat al primăriilor comunale având ca sarcină culegerea, păstrarea și furnizarea datelor de statistică agricolă, aplicarea unor acte normative locale și centrale în domeniul agriculturii și unele atribuții legate de registrul agricol.

AGENT COMERCIAL — persoană fizică sau juridică ce desfășoară în mod permanent activitate de intermediere, negociere de afaceri comerciale în numele unei alte firme de care este legat printr-un contract de mandat.

AGENT ECONOMIC — noțiune cu conținut încă insuficient conturat.

Pornind de la termenul de *agent*, care însemnează factor activ ce provoacă sau participă la fenomene ori transformări, putem deduce că A.E. este un factor care participă sau provoacă transformări în procesul economic sau în sfera economicului. Cum aceasta din urmă este deosebit de vastă, pentru anumite zone noțiunea de A.E. ar putea fi golită de conținut. Considerăm că *A.E. poate fi definit ca un factor activ în sfera economicului, care își desfășoară activitatea pe baza unui statut juridic sau într-un cadru juridic recunoscut de societate.* În această categorie intră : gospodăriile țărănești, asociațiile, cooperativele, societățile agricole și comerciale, liber profesioniștii autorizați, instituțiile de credit și de asigurări, administrațiile publice și private, alte firme, organizații și instituții care desfășoară și activitate economică, sectorul extern.

Scanned with OKEN Scanner

AGENȚIE — subunitate, filială, reprezentanță sau sucursală a unei instituții sau firme, situată în alt loc decât acela în care se află sediul principal.

AGER PUBLICUS — lot, domeniu public, denumire dată terenurilor aparținând puterii publice în timpul Imperiului Roman. Asemănător, la români a fost „obștea" sau „comunitatea sătească".

AGIO-DISAGIO — Diferența dintre „prețul" (cursul) pe piață al unei monede sau hârtie de valoare și valoarea sa nominală.

Când „prețul" (cursul) este mai mare decât valoarea nominală, diferența, profitul realizat de vânzător, se numește *agio*.

Când prețul (cursul) este mai mic decât valoarea nominală, diferența, pierderea realizată prin vânzare se numește *disagio*.

AGIOS — cheltuieli facturate de către bănci clienților lor pentru operațiile efectuate.

AGIOTAJ — speculații de bursă efectuate în scopul realizării de profituri din fluctuațiile cursului valutar, al hârtiilor de valoare, sau prețul mărfurilor.

AGRICULTURA — îndeletnicire vitală a omului, ce stă la originea apariției și dezvoltării societății omenești, a supraviețuirii speciei umane.

— Unica activitate din cadrul societății omenești, prin care, sub acțiunea muncii omului asupra pământului, cu ajutorul plantelor verzi, are loc transformarea și acumularea energiei cinetice a soarelui în energie potențială, materia organică vegetală și animală, singura energie accesibilă organismului omenesc și animal, sub formă de hrană.

— Ramură a producție materiale, în cadrul diviziunii sociale a muncii, care asigură obținerea de alimente pentru populație, furaje pentru animale și materii prime pentru industrie.. Având o vechime de peste 10.000 de ani, agricultura este cea care a făcut posibilă trecerea omului de la viața nomadă la cea stabilă, constituind baza naturală și premisa pentru desprinderea și transformarea în ramuri independente a celorlalte activități productive precum și pentru organizarea socială. Prima mare diviziune socială din istorie a constituit-o desprinderea crescătorilor de animale de cultiva-

Scanned with OKEN Scanner

torii de plante (agricultori). În acest fel încă din primele faze agricultura s-a împărțit în două sectoare care se mențin și astăzi : producția vegetală (cultivarea plantelor) și producția animală (creșterea animalelor sau zootehnia).

Sectorul producție vegetale cuprinde : cultura cerealelor, a plantelor tehnice, a cartofului, legumicultura, viticultura, pomicultura etc.

Sctorul producției animale cuprinde : creșterea taurinelor, a ovinelor, a porcinelor, avicultura, piscicultura, sericicultura etc. Trăsătura esențială a agriculturii este împletirea proceselor economice de reproducție cu procesele naturale de reproducție. Agricultura își produce și reproduce singură o parte a mijloacelor de producție — semințe, material săditor, animale de reproducție. De aici decurg unele particularități ale producției agricole dintre care menționăm :

— pământul este principalul mijloc de producție ;

— pământul, plantele și animalele funcționează atât ca obiecte ale muncii cât și ca mijloace de muncă ;

— pământul este purtător al fertilității care în anumite condiții poate fi refăcută și chiar sporită ;

— neconcordanța dintre timpul de muncă și timpul de producție datorită faptului că procesele biologice nu necesită prezența permanentă a omului, ceea ce imprimă forței de muncă un caracter sezonier ;

— angajarea cheltuielilor se face treptat, în ritmul procesului biologic respectiv iar recuperarea lor se face odată cu recoltarea și livrarea produselor ;

— desfășurându-se sub cerul liber, agricultura este puternic influențată de factorii de mediu, rezultatele muncii fiind afectate de aceștia.

Trăsăturile și particularitățile agriculturii îi determină și importanța sa economică și socială.

Poziția cheie — recunoscută sau nu — ce o deține agricultura în structura societății îi determină un rol strategic.

AGRICULTURA EXTENSIVĂ — sistem de agricultură în care creșterea producției se bazează pe extinderea suprafețelor cultivate și creșterea numărului de animale.

AGRICULTURA INTENSIVĂ — sistem de agricultură care se bazează pe investiții suplimentare și succesive

Scanned with OKEN Scanner

de mijloace materiale și muncă, soiuri și rase de mare potențial biologic, tehnici și forme de organizare avansate utilizate pe aceleași suprafețe și număr de animale în scopul obținerii unor producții cât mai mari cu costuri cât mai mici pe unitatea de produs.

AGROBUSINESS — sistem de relații, organizat între producători agricoli și agenții economici din aval și amonte de agricultură, care pe bază de interese comune asigură întregul flux de aprovizionare, prestări servicii, producție agricolă, condiționare, depozitare, prelucrare și desfacere a produselor. Sistemul de relații este organizat pe bază de contracte, fiecare unitate — păstrându-și autonomia.

AL PARI — termen folosit în cazul în care cursul acțiunilor coincide cu valoarea lor nominală.

ALGORITM — ansamblu de reguli, de simboluri și operațiuni care permit găsirea prin calcul a unor rezultate pentru o anumită clasă de probleme de același tip.

Pornind de la situația inițială, algoritmul stabilește o serie de operații succesiv aplicate și unic determinate prin care se ajunge la soluții noi.

Un algoritm trebuie să îndeplinească trei condiții :

— precizia, unicitatea, care nu lasă loc liberului arbitru. Toate transformările intermediare sunt unic determinate de regulile algoritmului ;

— generalitatea, caracterul de masă. Un algoritm trebuie să rezolve toate problemele din clasa respectivă ;

— numărul de operații intermediare prin care se ajunge la rezultatul final trebuie să fie limitat, finit. Algoritmul de conducere este folosit în tratarea diferitelor grupe de probleme pentru a se trece de la o stare la alta.

ALIMBARE — descărcarea totală sau parțială a încărcăturii unei nave maritime în diverse nave de tonaj mai mic, cu scopul de a micșora pescajul acesteia.

ALONJA — adaos la titlurile de credit pentru mențiuni suplimentare.

AMENAJARE A TERITORIULUI — amsamblu de lucrări de îmbunătățiri funciare care se execută pe anumite suprafețe agricole, în scopul de a le ridica potențialul productiv.

Scanned with OKEN Scanner

Cele mai importante lucrări sunt : — combaterea eroziunii solului ; — amenajări pentru irigații ; — drenări și desecări ; — îndiguiri etc., însoțite de lucrări de artă ca poduri și podețe, drumuri etc.

AMORTISMENT SPECIFIC — amortismentul anual al mijloacelor fixe raportat la numărul de unități de măsură ale aceluiași mijloc fix (tractoare, animale, ha plantație etc.), la ha. agricol, arabil, etc.

AMORTIZARE — expresie bănească a acelei părți din valoarea mijloacului fix care se transmite treptat asupra produsului finit în procesul de producție.

Valoarea inițială a mijlocului fix este repartizată pe un număr de ani de folosință rezultând cota anuală de amortizare care reprezintă un element al prețului de cost.

Mărimea medie anuală a amortizării se stabileste după formula :

$$A = \frac{V_i - V_r + d}{T}$$ în care :

A = mărimea anuală a amortizării
V_i = valoarea inițială (de cumpărare) a mijlocului fix
V_r = valoarea reziduală (ce se recuperează după demolare)
d = cheltuieli de demolare
T = perioada de exploatare în ani.

Legea nr. 15 din 24 martie 1994 privind amortizarea capitalului imobilizat în active corporale și necorporale precizează :

— agenții economici care imobilizează capital în active corporale și necorporale supuse deprecierii, prin utilizare sau în timp, vor calcula, înregistra în contabilitate și recupera uzură fizică și morală a acestora, pentru refacerea capitalului angajat ; aceste operațiuni sunt denumite generic amortizarea capitalului imobilizat ;

— capitalul angajat, supus amortizării, este reflectat în patrimoniu prin bunurile și valorile destinate să deservească activitatea pe o perioadă mai mare de un an și care se consumă treptat.

Scanned with OKEN Scanner

Activele corporale aferente capitalului imobilizat sunt :

a) terenurile, inclusiv investițiile pentru amenajarea acestora ;

b) mijloace fixe ;

Sunt considerate mijloace fixe : a) obiectul sau complexul de obiecte ce se utilizează ca atare și îndeplinește cumulativ următoarele condiții :

— are o valoare de intrare mai mare de 200 mii lei ;

— are o durată normală de utilizare mai mare de un an ;

b) investițiile efectuate la mijloacele fixe luate cu chirie ;

c) capacitățile puse în funcțiune parțial ;

d) investițiile pentru decopertă (în menerit).

Nu se supun amortizării active corporale ca : lacuri, bălți, iazuri, care nu sunt rezultatul unei ivestiții, precum și terenurile, inclusiv cele împădurite, cu excepția terenurilor cu destinație economică obținute prin vânzare, cumpărare sau despăgubiri.

Nu sunt considerate mijloace fixe motoarele și alte subansamble, scule, instrumente și dispozitive speciale ce se folosesc la fabricarea produselor în serie, construcțiile și instalațiile provizorii, animalele care nu au îndeplinit condiții pentru a fi trecute la animale adulte, animale la îngrășat, păsările, coloniile de albine, pădurile, unele investiții pentru lucrări miniere, prototipurile, echipamentul de protecție, de lucru ș.a.

Activele necorporale aferente capitalului imobilizat cuprind :

a) cheltuielile de constituire, emitere de acțiuni. prospectare a pieței, publicitate ș.a.

b) cheltuieli de cercetare-dezvoltare ;

c) concesiunile, brevetele și alte asimilate ;

d) alte imobilizări necorporale.

Amortizarea se stabilește prin aplicarea cotelor de amortizare asupra valorii de intrare a mijloacelor fixe și se include în cheltuielile de exploatare.

Agenții economici sunt obligați să amortizeze mijloacele fixe, utilizând unul dintre următoarele regimuri de amortizare :

Scanned with OKEN Scanner

A) *Amortizarea liniară* — se realizează prin includerea uniformă în cheltuielile de exploatare a unor sume fixe, stabilite proporțional cu numărul de ani ai duratei normale de utilizare a mijlocului fix.

Amortizarea liniară se calculează prin aplicarea cotei de amortizare anuale, la valoarea de intrare a mijloacelor fixe.

B) *Amortizarea degresivă* constă în multiplicarea cotelor de amortizare liniară cu unul dintre coeficienții următori :

1,5 — dacă durata normală este între 2—5 ani ;
2,0 — dacă durata normală este între 5—10 ani ;
2,5 — dacă durata normală este peste 10 ani.

C) *Amortizarea accelerată* constă în includerea, în primul an de funcționare, în cheltuielile de exploatare a unei amortizări de până la 50% din valoarea de intrare a mijloxului fix.

Pentru următorii ani, valoarea rămasă de amortizat se calculează după regimul liniar.

Duratele normale de funcționare sunt prevăzute într-un catalog, anexă la lege, în care mijloacele fixe amortizabile au fost clasificate în 7 grupe principale și anume : 1 — clădiri ; 2 — construcții speciale ; 3 — mașini, utilaje și instalații de lucru ; 4 — aparate și instalații de măsurare, control și reglare ; 5 — mijloace de transport ; 6 — animale și plantații ; 7 — unelte, dispozitive, mobilier, aparatură birotică. Există și o grupă generică ; 8 — active corporabile mobile neregăsite în capitolele anterioare.

În fiecare grupă, mijloacele fixe sunt clasificate în subgrupe, clase, subclase și familii.

AMPLASAREA CATEGORIILOR DE FOLOSINȚĂ A TERENURILOR — Complex de măsuri ce constituie parte componentă a organizării interioare a teritoriului unei exploatații agricole.

Aplicarea unui sistem de agricultură rațională și eficientă, necesită o bună organizare interioară a explatațiilor agricole viabile, între care amplasarea categoriilor de folosință a terenului are un rol însemnat. Pe baza unor studii complexe, în funcție de condițiile naturale (climă, sol, relief, hidrologie etc.), de factori economici și sociali, cerințele plantelor, tradiție, po-

ziție geografică etc., se stabilesc categoriile de folosință a terenurilor delimitându-se : — terenuri pentru plantații viticole și pomicole ; — pășuni și fînețe; — terenuri arabile ; — ape și împăduriri ; — curți, drumuri etc.

AMPLASAREA CULTURILOR — Complex de măsuri ce constituie parte componentă a organizării interioare a teritoriului unei exploatații agricole și constă în localizarea suprafețelor de teren arabil ce vor fi ocupate cu diferite culturi în cadrul asolamentului agricol, ținând seama de cerințele plantelor față de climă și sol, gradul de favorabilitate a terenurilor, factori economici și sociali, etc., în vederea obținerii unor producții maxime, cu cheltuieli cât mai reduse.

ANALIZĂ — activitate de cercetare a fenomenelor și proceselor obiective caracterizată prin desfacerea sau descompunerea lor în elementele constitutive, în componentele lor simple, stabilind cauzele, factorii care le generează și le influențează, efectele și tendințele evoluției lor într-o conjunctură sau alta.

Analiza urmărește ca, din masa elementelor ce caracterizează procesul sau fenomenul respectiv, să delimiteze componentele esențiale, pe cele determinante, pentru ca asupra lor să se acționeze conștient, în vederea dirijării fenomenului în direcția dorită. În acest fel analiza se completează cu *sinteza,* care reunește toate datele privind elementele componente, relațiile de intercondiționare, ambele constituind etape premergătoare actului de decizie.

Analiza calitativă — urmărește scoaterea în evidență a elementelor esențiale ale fenomenului, relațiile de intercondiționare, cauzele și factorii determinanți, finalizându-se cu elaborarea unor modele. Utilizează ca metode de analiză :

— metoda concordanței, metoda diferenței, metoda soldului, metoda variațiilor concomitente, gruparea, comparația etc.

— *Analiza cantitativă* — vizează manifestarea fenomenelor exprimate prin volum, suprafață, număr, durată, grad etc.

Utilizează metode ca : — metoda substituirilor în lanț, metoda corelației, metoda cercetării operaționale etc.

Scanned with OKEN Scanner

— *Analiza corelațională* — vizează studiul legăturilor de corelație dintre mărimile fenomenului, cu ajutorul coeficienților de corelație. Utilizează metode speciale, de statistică matematică, cum este metoda celor mai mai mici pătrate ;
— *Analiza dinamică* — relevă starea fenomenelor în diferite momente ale evoluției ;
— *Analiza statică* — relevă starea fenomenului la un moment dat ;
— *Analiza funcțională* — are ca scop relevarea legilor, legităților și mecanismelor funcționale ale fenomenelor;
— *Analiza pe bază de bilanț* a rezultatelor economico-financiare :
— *Analiza previzională* — studiază evoluția unor elemente pe o perioadă trecută (analiza retrospectivă) extrapolând tendințele relevante pentru aceleași elemente la o perioadă viitoare, egală ca timp cu perioada trecută (analiza prospectivă).

ANALIZA BONITAȚII — operațiune de apreciere prin care se constată pe bază de documente situația unui agent economic, eventual viitor partener. A.B. financiare se efectuează pe baza bilanțului contabil și a contului de profit și pierderi. Aceste două documente constituie o sinteză a modului în care s-a desfășurat activitatea economică pe o anumită perioadă, reflectată în componența elementelor de activ și pasiv.
Aprecierea bonității se face pe baza unor indicatori. Pentru a ușura înțelegerea vom recurge la o schiță de bilanț cu date ipotetice :

Nr. crt.	Elemente patrimoniale	Valori (ipotetice) — mii lei —
	Active	
1.	— fonduri fixe	60.000
2.	— disponibil în cont curent	13.200
3.	— disponibil în casă	108
4.	— titluri de credit	1.200
5	— debitori pe termen scurt	13.200
6.	— materii prime, materiale etc.	1.320
7.	— produse finite (mărfuri)	480
	Total elemente de activ	89.508

Scanned with OKEN Scanner

Nr. crt.	Elemente patrimoniale	Valori (ipotetice) — mii lei —
	Pasive	
8.	— capital social	24.000
9.	— fond de rezervă	4.220
10.	— alte fonduri	3.300
11.	— creditori pe termen scurt	24.968
12.	— creditori pe termen mediu și lung	27.360
13.	— profit net	5 600
	Total elemente de pasiv	89.508

Pornind de la datele din bilanțul de mai sus vom prezenta concret modul de calcul a unor indicatori de apreciere a bonității cum sunt : lichiditatea patrimonială, solvabilitatea și rentabilitatea.

— *Lichiditatea* reprezintă capacitatea unor active de a fi transformate în bani într-un anumit moment. Se deosebește o lichiditate primară, una secundară și una terțiară.

— *Lichiditatea primară* (absolută sau perfectă) o reprezintă banii înșiși, sau contul „casă" dintr-un bilanț.

— *Lichiditatea secundară* este constituită din acele active care pot fi transformate fără dificultăți în bani. Ex. : depunerile C.E.C.

— *Lichiditatea terțiară* caracterizează acele active care necesită timp mai îndelungat, chiar riscuri și cheltuieli pentru a fi transformate în bani. Ex. : clădirile, acțiunile la alte societăți, titluri de rentă etc.

a) *Lichiditatea patrimonială* este un indicator care rezultă dintr-un raport între elementele active ce pot fi transformate în bani în termen scurt.

Poate fi calculat în două variante : lichiditatea generală și lichiditatea redusă.

Lichiditatea generală se calculează după formula :

$$Lg = \frac{E.\ p.\ a.\ t.\ s.}{E.\ p.\ p.\ t.\ s.}$$ în care

Lg = indicatorul lichidității patrimoniale.

Epats = elemente patrimoniale din activul societății care pot fi transformate în termen scurt în disponibil

Scanned with OKEN Scanner

bănesc (disponibilul în cont curent, disponibilul în casă, titluri de credit, debitori pe termen scurt, materii prime și materiale, produse finite în stoc).
Eppts = elemente patrimoniale din pasivul societății cu scadență pe termen scurt (furnizori, credite bancare, impozite, salarii etc.). Înlocuind în formulă datele din modelul de bilanț vom obține următoarea situație : (cifrele din paranteză indică numărul de ordine din tabelul prezentat).

$$Lg = \frac{13200(2)+108(3)+1200(4)+13200(5)+1320(6)+480(7)}{24968(11)} =$$

$$= \frac{29508}{24968} \times 100 = 118{,}18\%$$

Lichiditatea fiind peste 100%, situația este bună. Raportul strâns — de numai 18,18% dintre elementele patrimoniale ușor lichidabile (din activ) și obligațiile de plată pe termen scurt (din pasiv) necesită stabilirea *lichidității reduse* (Lr) adică din calcul se elimină stocurile de materii prime și produse fără desfacere asigurată.

$$Lg = \frac{13200(2)+108(3)+1200(4)+1300(5)}{24968(11)} =$$

$$= \frac{27708}{24968} \times 100 = 110{,}97\ \%$$

Rezultă că excluzând materiile prime și produsele din stoc, unitatea are un disponibil de 10,97%.
b) *Solvabilitatea patrimonială* se calculează după formula :

$$Sp = \frac{Cs}{Cml + Cs} = \frac{24000\ \ (8)}{27360\ (12) + 24000\ (8)} = 46{,}7\%$$

în care : Sp = indicatorul solvabilității patrimoniale

Cs = capital social
Cml = credite pe termen mediu și lung.

Se consideră că un agent economic are o solvabilitate bună când acest raport este cuprins între 40—60%. În

Scanned with OKEN Scanner

cazul de față, 46,7% demonstrează o solvabilitate bună. Se consideră de asemenea că limita minimă este de 30%.

c) *Rentabilitatea societății* — se exprimă prin rata profitului net sau brut și se calculează în mai multe variante. Redăm două variante :

$$1.\ Rpn = \frac{Pn}{Cs} = \frac{24000\ (8)}{5660\ (13)} \times 100 = 23{,}58\%$$

în care : Rpn = rata profitului net
— Cs = capital social depus efectiv
Pn = profit net.

Rentabilitatea se consideră bună în condițiile când rata profitului este mai mare decât nivelul dobânzilor bancare.

$$2.\ Rpn = \frac{Pn}{V} \times 100$$ în care V = venituri încasate

ANALIZA PIEȚEI — metodă de cercetare care constă în analiza descompusă a elementelor ce compun procesele și fenomenele caracteristice pieței, pentru a le descoperi intimitățile și a sesiza evoluțiile viitoare
Cuprinde următoarele etape :
— definirea clară a pieței în termeni geografici. demografici, calendaristici, psihosociali.
— determinarea potențialului pieței, a gradului de saturație în profil teritorial pentru produsul respectiv, elaborarea de hărți necesare strategiei de piață.
— determinarea caracteristicilor pieței prin analiza evoluției anterioare, observări, sondaje, testări etc.
— definirea motivațiilor ce stau la baza cumpărării unor produse.

ANDOSARE — mențiune scrisă, sau numai semnătură, pe verso-ul unei cambii, C.E.C. etc. prin care acestea se transferă altei persoane.
Cel care semnează se numește *andosant* și poartă răspunderea solitară pentru plata C.E.C.-ului, cambiei.
Cînd odată cu semnătura se indică și numele noului proprietar, andosarea este *nominală*, când poartă numai semăntura se numește „la purtător".

ANGROSIST — persoană juridică sau fizică ce cumpără mărfuri pe cont propriu, le sortează, ambalează și de-

Scanned with OKEN Scanner

pozitează pentru a aproviziona o rețea de desfacere cu amănuntul (detailiști), pe baza comenzilor acestora.

ANTECONTRACT — acordul părților anterior încheierii unui contract. Constituie un act juridic de sine stătător, distinct de contractul de vânzare-cumpărare, putând declanșa răspunderea față de obligațiile asumate.

ANTEDATAREA CONOSAMENTELOR — act de rea credință, săvârșit de comandantul unei nave, la solicitarea încărcătorului, prin care se confirmă că o anumită marfă a fost încărcată la o dată anterioară celei reale. Se produce, de regulă, când încărcătorul iese din termenul prevăzut în clauzele pentru acreditiv, sau cele contractuale.

ANTREPOZIT — spații de depozitare aflate în porturi sau în puncte de mare trafic comercial.

ANTREPRENOR — persoană juridică specializată care pe bază unui contract de antrepriză, preia de la beneficiar documentația necesară și execută singur sau împreună cu alte persoane juridice lucrări complexe de construcții. În cazul când lucrează cu alte persoane juridice, aceștia devin *subantreprenori,* iar cel care a contractat cu beneficiarul devine *antreprenor general*

ANUITATE — obligație bănească a unui stat sau societăți comerciale pe care trebuie să o plătească anual, în vederea rambursării unui credit, inclusiv a dobânzii aferte.

APRECIERE ECONOMICĂ A TERENURILOR AGRICOLE — Determinarea comparativă a capacității de producție a terenurilor pentru diferite culturi, exprimate în note. Deoarece diferențierile calitative țin de fertilitatea solului, iar aceasta se modifică sub influența omului și a naturii, aprecierea economică se corectează periodic.

Pentru aprecierea economică a terenurilor se folosesc două metode :

a) Clasificarea și aprecierea terenurilor cu puncte, pornind de la rezultatele producției, luând ca bază doi indicatori,producția și venitul net la ha., cu o anumită corecție în raport cu tipul de sol.

Producțiile medii sunt transpuse în note pe o anumită scară.

Scanned with OKEN Scanner

b) Clasificarea și aprecierea terenurilor în raport cu potențialul natural și economic al fiecărui tip de sol. Se analizează fiecare factor de producție, precum și acțiunea lor conjugată (naturali și economici), dându-se pentru fiecare o notă ce se încadrează într-o scară centesimală.

Obiectul analizei economice a terenurilor îl constituie pământul, ca purtător al fertilității, care se examinează în strânsă corelație cu alți factori naturali ce influențează producțiile medii la ha. Prima parte a analizei economice a terenurilor o constituie bonitarea terenurilor agricole care analizează fiecare din elementele mediului natural, iar prin însumare rezultă favorabilitatea acestora pentru fiecare cultură. În cadrul unei scări închise de 100 puncte se face o împărțire convențională a grupelor de factori și condiții complexe în patru mari categorii :

— solul cu toate caracterele lui intrinseci — 50 puncte ;
— clima 20 puncte ;
— relieful — 15 puncte
— hidrologia — 15 puncte.

La notele date se aplică un coeficient de corecție, în raport cu condițiile de amplasare, organizare, agrotehnici aplicate. Corelarea acestor rezultate cu prima metodă, care are la bază producția, conduce la o apreciere cât mai aproape de realitate.

APORT VALUTAR = suma în valută care rămâne efectiv în urma unor trazacții comerciale internaționale, după ce din prețul încasat s-au scăzut cheltuielile efectuate.

ARENDARE — acțiunea de a arenda. Contract prin care arendatorul care este proprietarul unui bun agricol (teren, animale, construcții, mașini etc.) cedează celeilalte părți contractante (arendaș) în anumite condiții, dreptul la folosința temporară a acestui bun. Pentru folosirea bunului respectiv, arendașul plătește proprietarului o arendă.

Forma cea mai răspândită de arendare este a pământului.

Arendarea pământului este una din manifestările proprietății private., asupra acestuia. În diferite etape is-

Scanned with OKEN Scanner

torice și zone geografice arenda a căpătat forme foarte diverse luând amploare odată cu destrămarea relațiilor feudale. Acest sistem de relații a fost generat de poziția diferită, existentă la un moment dat, a indivizilor față de pământ, ca mijloc de producție și sursă de asigurare a întreținerii familiei, și care i-a polarizat în două grupe: proprietari de pământ și cei fără de pământ. Această polarizare a constituit un proces istoric deosebit de complex care s-a desfășurat de-a lungul a mii de ani, fiind izvorul a numeroase convulsii sociale. Numeroasele reforme agrare și împroprietăriri au avut ca scop atenuarea discrepanțelor și nedreptăților acumulate. Pe măsura dezvoltării societății au apărut noi îndeletniciri, noi surse de existență în care au fost atrași atât proprietarii de pământ, dar mai ales o masă mare din rândul celor fără de pământ. Cu toate acestea în domeniul agrar s-au menținut mai multe straturi de populație cu poziții diferite în raport cu pământul ca mijloc de producție dintre care cele mai importante sunt:

— proprietari de pământ care posedă suprafețe mai mari decât cele pe care le pot lucra singuri ;

— proprietari de pământ cu suprafețe mai mici sau mai mari care au alte îndeletniciri și surse de venit decât exploatarea pământului ;

— proprietari de pământ care-și întrețin existența lucrând cu familia pământul ce îl posedă ;

— proprietari de pământ care posedă suprafețe insuficiente pentru satisfacerea nevoilor familiare ;

La aceste categorii se adaugă instituții ca statul, biserica, spitale, școli, diferite organizații etc. ce dețin anumite suprafețe de pământ.

Din rândul primelor două categorii apar arendatorii (cei care dau pământ în arendă) iar din rândul ultimelor două categorii se recrutează arendașii (cei care primesc pământ în arendă).

Această clasificare nu trebuie înțeleasă în sens rigid, existând în realitate o anumită elasticitate în cadrul fiecărei categorii, precum și grupe intermediare.

În general arenda a cunoscut două forme :

1. — *Arenda pentru profit* — care folosește munca salariată pentru obținerea de profit. Acest profit se îm-

parte între proprietar și arendaș de cele mai multe ori în proporții inegale. Proprietarul funciar primește sub formă de rentă o parte din profit, care de regulă reprezintă o cotă fixă. În unele cazuri renta reprezintă un anumit procent dinainte stabilit, din profitul obținut, având astfel o mărime variabilă direct proporțională cu mărimea profitului.

Arendașului îi rămâne restul de profit după ce a achitat renta funciară, amortismentul și dobânda la capital, proprietarului de pământ.

2. — *Arenda țărănească* — sau arenda foamei — utilizată în cazul țăranilor fără pământ sau cu pământ insuficient.

În acest caz, țăranul ia în arendă de la proprietar o suprafață de pământ contra unei plăți care poate fi în în muncă (dijma la tarla), în produse, în bani sau combinată.

Condiția necesară și suficientă pentru darea pământului în arendă este *contractul de arendare* întocmit conform cerințelor legii. În contract este obligatoriu să se precizeze :

a) mărimea și delimitarea suprafeței arendate ;

b) obligațiile proprietarului și ale arendașului ;

c) obiectul contractului și tipul de activități desfășurate de arendaș ;

d) modul și termenele de plată ;

e) limitarea drepturilor proprietarului de pământ ;

f) răspunderea contractuală și condiții de încetare a contractului.

În alte țări cele mai răspândite tipuri de arendă sunt :

1. — *Arenda pe baza participării la muncă* — denumită și „tată-fiu". Pământul și celelalte investiții aparțin proprietarului care își ia un partener ce participă atât la conducere cât și la muncă. Partenerul poate fi moștenitorul, o rudă sau un om cu experiență în domeniul respectiv. Arendașul investește numai munca sau în unele cazuri un mic capital. Participarea la venituri a fiecărei părți este în funcție de contribuția la muncă. Acest tip de arendă dă posibilitatea proprietarului să poată lipsi uneori din fermă, având înlocuitor (mai ales în creșterea animalelor)

Scanned with OKEN Scanner

iar totodată cei doi parteneri să poată învăța unul de la altul, astfel ca mai târziu să conducă singur o gospodărie.

2. — *Arendarea pământului pentru creșterea animalelor* în care cei doi parteneri sunt în egală măsură și proprietari și arendași. În acest tip de arendă totul se corelează în raport de 1 : 1 a capitalurilor, numărului de animale, furaje, echipamente, cheltuieli cu semințe, îngrășăminte etc. Ficare participant primește 50% din venituri. Cele mai bune rezultate se obțin când ambii parteneri au experiență sau sunt specialiști, unul în creșterea animalelor, celălalt în cultivarea pământului.

Avantajul constă în faptul că proprietarul de pământ obține venituri mai mari decât în cazul cultivării cu cereale, cel ce deține animale are asigurate furaje și ambii investesc jumătate din capital, comparativ cu situația când ar gestiona singuri ferma.

3. — *Arenda pe baza cotei de participare la recoltă.* Proprietarul primește 1/3 până la 1/2 din recoltă (în funcție de calitatea pământului) și o arendă în bani pentru folosirea clădirilor, a celorlalte investiții, eventual a pășunilor pentru animale. De obicei participarea proprietarului se reduce la funcția de conducere.

4. — *Arenda pe baza cotei de participare la venitul net.* Nu este eficientă în cazul arendării pe termen scurt deoarece arendașul nu investește, urmărind exploatarea la maximum a potențialului pământului și animalelor. Pentru a evita aceste neajunsuri se arendează pe termen lung unor rude interesate în exploatarea optimă.

5. — *Arenda pe bază de plăți fixe.* Arendașul primește de la proprietar bunurile existente și toate drepturile de conducere, gospodărire, organizare, în schimbul unei sume fixe de bani, stabilită prin contract și care se plătește anual. Toate veniturile obținute aparțin arendașului și din acestea plătește anual o sumă fixă în care intră renta funciară, amortismentul investițiilor efectuate anterior de proprietar și dobânzile la capitalul investit. Toate clauzele se negociază la încheierea contractului. Renta funciară se determină în corelație cu cadastrul funciar, calitatea pământului.

Scanned with OKEN Scanner

În România, după 1990, arenda a căpătat și alte semnificații, dintre care menționăm :

— Organizarea de noi expoatații agricole de dimensiuni corespunzătoare pentru aplicarea tehnologiilor moderne, utilizarea de mașini și utilaje de mare randament.

— Întregirea unor parcele din cadrul exploatațiilor organizate prin asociere.

— Dimensionarea optimă a exploatațiilor agricole existente.

— Luarea în cultură a terenurilor ce aparțin unor persoane care nu au posibilitatea să îl cultive.

— Utilizarea parcului de mașini și tractoare existent.

— Completarea necesarului de materii prime pentru unitățile de industrie alimentară.

— Completarea necesarului de furaje pentru complexele zootehnice.

— Utilizarea integrală a terenurilor agricole.

Un tip de arendare cu totul aparte, nemaiîntâlnit în practica economică și juridică, îl constituie „contractul de locațiune“ (arendare) instituit prin Legea nr. 18/1991 art. 25, numai în interiorul societăților comerciale cu capital majoritar de stat. Prin această prevedere, acționarii persoane fizice (foștii proprietari care au deținut teren ce se află în posesia societăților comerciale respective) predau terenul în arendă pe 5 ani (devenind arendatori fără a fi posesorii terenului), urmând ca în primul an (dacă au optat pentru locator și nu pentru acționar) să primească titlul de proprietate asupra terenului și după 5 ani să intre în posesia lui și să poată dispune de el așa cum doresc.

În acest fel arendarea (locațiunea) devine o fază premergătoare și obligatorie pentru ca foștii proprietari (și numai ei) să reintre în posesia terenului cu drepturi depline.

În toate țările există o legislație privind arenda, statul având posibilitatea de a urmări eficiența și obligațiile de a folosi pământul.

Există mai multe metode de calcul a mărimii arendei și anume :

1. — pe baza venitului net al arendașului ;

Scanned with OKEN Scanner

2. — pe baza cheltuielilor proprietarului ;
3. — pe baza participării proprietarului la venitul net.

Elementele principale în calculul arendei sunt cheltuielile detaliate, pe baza cărora se stabilește prețul probabil al producției și veniturile obținute din vânzarea produselor.

De regulă plățile pentru arendă, calculate de proprietar, depășesc nivelul determinat de arendaș. La încheierea contractului de arendare, părțile iau în considerație și o serie de alți factori cum sunt : riscul de partea ambelor părți, tipul și durata arendei, alți factori locali.

În funcție de durata arendei, contractele pot fi pe termen lung, mijlociu sau scurt. Termenul contractului are mare influență asupra eficienței folosirii pământului. De regulă în cazul contractelor pe termen scurt sau mediu, arendașul nu investește, utilizând metode rapace de exploatare ce conduc la epuizarea rapidă a potențialului productiv al pământului. Durata arendei are mare influență și asupra structurii culturilor.

În Legea arendării nr. 16 din 5 aprilie 1994 prin care se reintroduce arendarea în România sunt prevăzute unele particularități dintre care menționăm :

— arendașul persoană fizică trebuie să fie cetățean român cu domiciliul în România, iar ca persoană juridică trebuie să aibă naționalitatea română, sediul în România și obiect de activitate exploatarea bunurilor agricole.

Terenurile proprietate de stat nu pot fi date în arendă. Societățile cu capital majoritar de stat, prestatoare de servicii (fostele S.M.A.), nu pot lua în arenda terenuri agricole.

Funcționarii publici și conducerile unităților ce dețin teren proprietatea statului, nu pot fi arendași.

Contractul de arendare se înregistrează la consiliul local. Când bunurile arendate se află pe raza mai multor consilii, se înregistrează la fiecare în parte.

Durata arendării nu poate fi mai mică de 5 ani.

Scanned with OKEN Scanner

Nu sunt permise oficii de arendași și nici subarendarea.

Prin Ordinul nr. 26/20 iunie 1994 Ministerul Agriculturii și Alimentației a aprobat Normele Metodologice orientative de calcul al arendei. Potrivit acestora, elementele de stabilire a arendei sunt : suprafața, potențialul de producție, structura parcelară, relieful și gradul de accesibilitate a mecanizării, posibilitățile de acces, distanța față de locul de depozitare, industrializare sau comercializare, amenajările și îmbunătățirile funciare sau alte dotări.

Potențialul de producție a terenului este dat de clasa de calitate a acestuia, în condițiile aplicării unor tehnologii adecvate. Pe baza notelor de bonitare, terenurile se împart în 5 clase de calitate, fiecare clasă de calitate fiind împărțite la rândul său în trei categorii.

Organele abilitate să efectuieze încadrarea terenurilor agricole în clase de calitate și categorii sunt Oficiile Județene pentru studii pedologice și agrochimice.

Pentru terenurile arabile se stabilește producția potențială minimă și maximă, exprimată convențional în grâu, considerat produs de referință. Valoarea unui punct de bonitare poate fi socotită ca egală cu 40 kg grâu. În acest fel pentru cel mai bun teren arabil care întrunește 100 de puncte, se consideră o producție maximă de 4000 kg grâu/ha. La orz punctul valorează 45 kg, la porumb 52 kg, floarea-soarelui 16 kg. cartofi 200 kg, sfeclă de zahăr 280 kg. Coeficienții de convertibilitate între grâu și alte produse sunt: grâu 1,00 ; orz 1,10 ; porumb 1,30 ; floarea-soarelui 0,40 ; sfeclă de zahăr 7,00 ; cartofi de toamnă 5,00 ;

Pentru viticultură și pomicultură la stabilirea arendei se are în vedere pe lîngă criteriile de sol și cele privind plantația (soi, densitate, vârstă, potențial etc.) și dotările.

În zootehnie se are în vedere specia, rasa, vârsta, tipul de producție, starea fiziologică, potențialul de producție etc.

Pot fi încheiate contracte de arendare și pentru alte bunuri agricole cum sunt : construcții de orice fel. mașini, utilaje etc.

Scanned with OKEN Scanner

ARENDAȘ — persoană fizică sau juridică ce preia în arendă bunuri agricole pe bază de contract de arendare, plătind în schimb o arendă.

ARENDATOR — persoană fizică sau juridică, proprietar, care predă în arendă bunuri agricole pe bază de contract, primind în schimb o arendă.

ARENDĂ — Sumă plătită de arendaș proprietarului pentru arendarea unui bun. În general, în suma plătită ca arendă de către arendaș intră *renta funciară* (vezi), *amortismentul la* capitalul investit, *dobânzile* la capital și alte cheltuieli.

În contractul de arendare se stipulează foarte clar, valoarea ce se plătește proprietarului de către arendaș (în bani, natură sau mixt) și care include :

a) rata anuală a amortismentului tuturor investițiilor efectuate de proprietar pentru bunurile arendate (lucrări de combatere a eroziunii solului, irigații, desecări plantații, drumuri, împrejmuiri, clădiri, mașini și unelte agricole, instalații, animale etc.).

b) rata anuală de recuperare a dobânzilor plătite la capitalul investit (în situația în care valoarea dobânzilor la capital nu a fost inclusă în costul total al investiției).

c) costul materialelor din stoc și eventual a celor primite pe parcursul derulării contractului în cazul în care se convine în acest fel.

d) taxele plătite de proprietar (asupra pământului, clădirilor etc.)

e) costul eventualelor servicii efectuate de proprietar dacă se convine în contract.

f) orice alte cheltuieli efectuate de proprietar la cererea arendașului sau prevăzute în contract.

g) renta funciară.

Cheltuielile efectuate de proprietar, constituie părți fixe în cadrul arendei. Renta funciară poate constitui o sumă fixă, stabilită prin contract sau un anumit procent din profit sau producția fizică, în care caz mărimea ei este variabilă.

În unele cazuri arenda se plătește prin muncă (dijma la tarla) în special la arenda țărănească (arenda foamei).

Scanned with OKEN Scanner

ARGAT — servitor, slugă angajată pentru muncile agricole, creșterea vitelor sau pentru muncile din gospodăria stăpânului.

ARIE — loc special amenajat unde se treieră cerealele — arman.

ARIE A PIEȚEI — dimensiunile spațiale, geografice ale acesteia.

Este caracterizată de următorii indicatori :

— gradul de răspândire a unităților și punctelor de desfacere ;

— repartizarea teritorială și harta vânzărilor;

— densitatea rețelei comerciale ;

— gradul de solicitare a rețelei comerciale :

— gravitația comercială.

ARIERAT — debit rămas restant după expirarea scadenței.

ARIMARE — stivuirea mărfurilor pe navă.

ARMATOR — firmă comercială ce are ca obiect de activitate exploatarea navelor, transportul pe apă a mărfurilor, călătorilor contra unui preț numit „navlu“ — (taxă de transport).

ASANARE — măsuri complexe întreprinse pentru a îmbunătăți situația financiară sau pentru a evita falimentul unei societăți comerciale.

— măsuri de depopulare, de regulă prin sacrificare, a efctivelor de păsări și animale în fermele cu boli contagioase sau la schimbarea direcției de producție. Ex. : la animale de reproducție.

— înlăturarea excesului de umiditate, a acumulărilor de dejecții, ape uzate ce pot deveni focare de infecție.

ASERVIRE ECONOMICĂ — proces de subjugare economică. Termenul se utilizează în special pentru subjugarea economiei naționale a unei țări de către altă țară sau de un grup de țări aliate prin intermediul unor organisme economice sau financiare create de aceste grupuri de state. Aservirea economică este însoțită și de aservirea politică și militară. La baza acestui proces stă relațiile de dominare a celui slab de către cel puternic. A.E. este un proces cu o prezență permanentă în istoria omenirii, accentuat odată cu apariția primelor formațiuni statale. Formele și modalitățile de A.E. au

Scanned with OKEN Scanner

evoluat de la o etapă la alta, la început s-au folosit formele violente, războaiele de cucerire, în urma cărora învinșii erau subjugați de învingători. Ulterior formele și metodele de dominație au evoluat devenind din ce în ce mai sofisticate, mai derutante, dar cu același rezultat. De remarcat faptul că tendința de expansiune a dominației celui puternic, a fost întotdeauna în istorie, nelimitată. Visul dintotdeauna al marilor învingători, mai nou al marilor puteri, a fost dominația mondială.

ASIGURARE — acțiune de diminuare a riscului, precum și a pagubelor în cazul când acestea nu pot fi evitate. A. este o metodă de constituire, la dispoziția unei instituții specializate, a unui fond prin contribuția persoanelor fizice sau juridice, fond destinat să acopere pagubele suferite în anumite situații prevăzute în contractul de asigurare. Asigurările cuprind practic toate domeniile în care există risc, îmbrăcând multiple forme concrete. Asigurarea se realizează prin contract, în care asigurătorul se obligă ca, în schimbul unei prime, să despăgubească pe asigurat de daunele suferite prin producerea unui sinistru. Dintre multiplele forme de asigurare menționăm :

— *Asigurările în agricultură* au ca obiect culturile agricole, animalele de producție și de muncă, celelalte bunuri agricole, care se asigură împotriva calamităților naturale și accidentelor (unde este cazul).

— *Asigurările sociale* — sistem de asigurare materială a salariaților pentru cazul pierderii temporare sau definitive a capacității de muncă. Fondurile pentru a.s se realizează din contribuțiile calculate asupra fondului de salarii, inclusiv impozitul aferent.

Din aceste fonduri, împreună și cu alte surse, se plătesc : pensia pentru limită de vârstă, pensia de invaliditate, pensia de urmaș, indemnizația pentru incapacitate temporară de muncă, ajutorul pentru deces, etc.

— *Asigurare a mărfurilor în vânzările internaționale* În contractul de asigurare, care în cazul mărfurilor poartă denumirea de *poliță de asigurare cargo*, asigurătorul este o companie (societate comercială) specializată, iar asiguratul este de regulă vânzătorul în ca-

Scanned with OKEN Scanner

zul livrărilor CIF sau cumpărătorul în cazul livrărilor FOB.

Valoarea de asigurare se compune din : prețul mărfurilor specificat în factură, costul transportului, inclusiv taxele vasului, beneficiul de 10%.

Prima de asigurare este suma ce o plătește asiguratul către asigurator.

Indemnizația de asigurare este suma de bani pe care asiguratorul o plătește asiguratului ca despăgubire după survenirea cazului asigurat.

Riscurile asigurate sunt numai cele menționate expres în contractul de asigurare, în condițiile acceptate.

După modalitatea de transport polițele de asigurare pot fi maritime, fluviale, terestre și aeriene. După obiectul asigurat pot fi casco și cargo.

Ca tipuri de asigurare menționăm :

— *condiția F.P.A.* — fără răspundere pentru avaria particulară — marfa este asigurată numai pentru daunele ce apar pe timpul transportului din cauza accidentelor și catastrofelor și nu prin desfășurarea normală a transportului.

— *condiția W.P.A.* — cu răspundere pentru avaria particulară, acordă despăgubiri pentru deteriorarea mărfurilor și în cazul desfășurării normale a transportului.

— *condiția A.A.R.* — cu răspundere pentru toate riscurile, acordă despăgubiri pentru toate daunele cauzate de orice risc, cu excepția războaielor, grevelor, concedieri în masă, precum și a celor datorate de natura mărfii — (v. clauza contractuală).

ASOCIEREA ÎN AGRICULTURĂ — acțiune liber consimțită prin care un grup de persoane, de regulă proprietari de bunuri agricole și/sau capital, convin, pe bază de înțelegeri scrise sau verbale, să acționeze în comun, într-un anumit cadru organizatoric, pentru atingerea unui scop. Pe baza acestor înțelegeri în agricultură se pot crea forme asociative simple sau complexe. Formele de asociere simple, așa cum se stipulează în art. 2 din Legea nr. 36/1991 privind societățile agri-

Scanned with OKEN Scanner

cole și alte forme de asociere în agricultură, sunt asocieri pe bază de înțelegere între două sau mai multe familii, având ca scop exploatarea terenurilor agricole, creșterea animalelor, aprovizionarea, depozitarea, condiționarea, prelucrarea și vânzarea produselor, prestarea unor servicii precum și alte activități. Asocierile de acest fel (simple) se pot contitui prin înțelegerea verbală sau scrisă, fără altă formalitate juridică, cei în cauză stabilindu-și singuri obiectul activității și condițiile în care înțeleg să-și desfășoare activitatea.

Formele de asociere mai sus descrise, nu au personalitate juridică.

În unele cazuri, înțelegerea scrisă și semnată de toți asociații, se înregistrează la primărie. Toate aceste forme simple poartă denumirea de asociație familială, sau numai asociație, cu un nume care să o diferențieze de altele asemănătoare. Membrii asociați pot constitui și forme complexe de asociere. Astfel în condițiile prevăzute de Codul Civil pot încheia contracte de societate; în condițiile Legii 36/1990 pot constitui societăți comerciale; în condițiile Legii 36/1991 pot constitui societăți agricole care nu au caracter comercial. Aceste forme de societate au personalitate juridică, un stat propriu și contract de societate.

O altă formă de asociere este cooperativa, care de asemenea poate îmbrăca diferite forme și activități, având de regulă, statut propriu și funcționând pe principiile societăților comerciale sau societăților agricole. Cooperația în agricultură are o tradiție la fel de veche ca și asocierea.

În agricultură se organizează asocieri și între persoane juridice, pentru realizarea unor acțiuni sau pentru a constitui o altă unitate cu personalitate juridică, în acest caz unitățile mamă devenind acționari.

Formele simple de asociere constituie pentru o anumită etapă, așa cum este cea actuală din țara noastră, modalități foarte eficiente pentru supraviețuirea micilor producători, salvarea micilor proprietăți de terenuri agricole, dar și măsuri tehnico-organizatorice prin care se creează condiții de aplicare a tehnologiilor mo-

Scanned with OKEN Scanner

derne, pe suprafețe comasate (prin asociere) cu utilaje de mare randament.

ASOLAMENT — suprafață de teren arabil din teritoriul unei exploatații agricole, împărțită în parcele (denumite sole) aproximativ egale, de formă regulată și cu însușiri ale solului asemănătoare pe care se amplasează culturile de plante cultivate. În fiecare an locul culturilor se schimbă într-o anumită succesiune, denumită *rotația culturilor*.

Asolamentul este o formă de organizare a producției care reunește latura economică, dată de structura culturilor, cu latura tehnică redată de rotația culturilor Structura și rotația culturilor ca și mărimea solelor sunt stabilite pe baza analizei unui complex de factori

Asolamentele sunt de mai multe feluri :

— agricole — purtând denumirea culturii care predomină — grâu, porumb, sfeclă, cartof, floarea-soarelui etc.

— furajere ;

— speciale (pepiniere, plante medicinale etc.) ;

— mixte.

În funcție de numărul de sole și de numărul de ani după care o plantă poate reveni pe aceeași solă, asolamentele sunt de 3, 4, 5 sau mai mulți ani. În cadrul unei exploatații mijlocii sau mari, există mai multe asolamente toate constituind sistemul de asolamente. În evoluția sa, asolamentul a cunoscut mai multe etape. În perioada veche din istoria omenirii, cultivarea plantelor se realiza pe suprafețe mici prin desțelenirea unor porțiuni de pajiști naturale. După un număr de ani când producția plantelor cultivate pe același teren începe să scadă, se desțelenea o altă porțiune de pajiște unde se mutau plantele cultivate. Mai târziu când s-a înmulțit populația și s-au împuținat terenurile ocupate cu pajiști naturale, s-a simțit nevoia să se ia în cultură terenurile părăsite — denumite pîrloagă. Astfel a apărut sistemul de agricultură cu „pârloagă". perioada de odihnă fiind de 7—20 ani. Mai târziu, când nevoia de alimente a crescut, perioada de odihnă s-a redus la 1—2 ani, timp în care terenul necultivat se pășuna. Acesta a fost sistemul cu ogor sterp sau toloacă. Deoarece s-a constatat că terenul necultivat,

Scanned with OKEN Scanner

dar arat toamna după recoltarea culturii și menținut un an curat de buruieni prin lucrări agricole (ogor negru), dă producții mai mari decât ogorul sterp și se reface după numai un an, s-a trecut la sistemul cu ogor negru. Ulterior s-a observat că unele plante epuizează mai puternic solul, altele mai puțin, iar altele refac potențialul productiv al acestuia.

Cultivarea într-o anumită succesiune a culturilor, folosind o anumită agrotehnică, inclusiv fertilizarea și irigarea, a dat naștere la asolamentele moderne.

AVAL — mențiune scrisă pe o cambie prin care o persoană (avalistul) se angajează ca în cazul când trasul nu achită la scadență suma prevăzută în cambie, să o achite el.

AVALIST = garantul, de regulă o instituție bancară, pentru un titlu de credit (cambie).

Scanned with OKEN Scanner

B

BALANȚA FONDULUI FUNCIAR — sistem de indicatori care prezintă situația terenurilor pe categorii de folosință (agricol, arabil, vii, livezi, pășuni, fânețe, păduri, ape, curți, construcții etc.) și schimbările care au loc între aceste categorii într-o anumită perioadă de timp (la începutul și sfârșitul perioadei). Se prezintă ca o balanță generală care cuprinde toate categoriile de folosință sau ca balanță parțială în cazul când se referă la o anumită categorie (agricol, arabil, productiv etc.).

BALANȚA FORȚEI DE MUNCĂ — *în agricultură*, sistem de indicatori care reflectă pe de o parte resursele de forță de muncă (activul) și necesarul de forță de muncă (pasivul) în structura acesteia pe profesii, nivel de calificare, vârstă, sex etc.). Se exprimă sub forma numărului de persoane fizice cât și sub forma timpului de muncă (zi-om, ore-om etc.).

BALANȚA FURAJELOR — sistem de indicatori prin care se stabilește existentul (sau resursele) și necesarul de furaje pe o anumită perioadă de timp. B. F. se alcătuiește pe sortimente (grosiere, suculente, concentrate, fânuri etc.) și se exprimă în cantități fizice, unități nutritive, proteină digestibilă. Balanța poate fi previzibilă sau de realizare. Corelată cu producțiile programate a se realiza, constituie și o metodă de stabilire a structurii culturilor sau numărului de animale ce pot fi întreținute.

BALANȚA TERENULUI AGRICOL — este o balanță parțială a fondului funciar, cuprinzând numai situația terenurilor agricole (arabil, pășuni, fânețe, vii și livezi).

Scanned with OKEN Scanner

BANCRUTĂ — situație de insolvabilitate a unui agent economic falimentar, constatată prin hotărâre judecătorească, urmare a faptului că nu are capacitate de a onora obligațiile de plată față de creditori. Pentru asigurarea acestor obligații, bunurile debitorului sunt valorificate prin scoaterea la licitație.

Bancrută frauduloasă se produce atunci când debitorul falsifică, sustrage sau distruge evidența societății, ascunde o anumită parte din activ, înfățișează datorii inexistente, întrăinarea, în caz de faliment, a unei părți din activ în dauna creditorilor.

BARTER — tip de comerț în contrapartidă, prin compensație valorică între produse sau servicii. În cadrul contractului de barter, părțile convin asupra produselor sau serviciilor ce urmează a face obiectul schimbului, condițiile de calitate, transport, termene și locul de livrare, cantitatea, ambalajul, condițiile de expediere, valoarea schimbului, reclamații, penalități, documente însoțitoare etc. Pentru ambele livrări se încheie un singur contract. În unele situații se utilizează și un intermediar. Contractul se încheie de regulă pe terment scurt, pentru a se evita eventualele influențe ale fluctuației prețurilor internaționale ale produselor. Barterul presupune efectuarea schimbului simultan de mărfuri. Cum în practică acest lucru este greu de realizat, se obișnuiește ca partea care livrează a doua în ordine, să prezinte o garanție bancară. Operațiunile de barter sunt avantajoase când unul sau ambii parteneri nu dispun de mijloace de plată disponibile pentru a face operațiuni comerciale convenționale și atunci când produsele ce fac obiectul schimbului constituie o preocupare pentru ambele părți. Operațiunile de barter prezintă și unele dificultăți legate de faptul că după efectuarea schimbului reciproc, părțile dispun de puține posibilități de a repune în cauză calitatea produselor și alte clauze contractuale precum și de simultaneitatea schimburilor.

BENEFICIU — excedent al veniturilor realizate în urma unor activități, peste cheltuielile făcute pentru realizarea acestora. În sens general, formula de calcul a beneficiului (B) este :

Scanned with OKEN Scanner

$$B = V - C$$

în care : V = venituri realizate
C = cheltuieli efectuate pentru realizarea veniturilor respective (vezi și profit).

BILANȚ ENERGETIC ÎN AGRICULTURĂ = diferența între energia obținută (înmagazinată) din producția agricolă (QE = output) și energia consumată în procesul de producție agricolă (IE = imput). Se exprimă prin relația BE = QE — IE.

Energia consumată în procesul de producție cuprinde:
— energia activă directă = energia umană, animală, fosilă, electrică, solară, termică, eoliană, hidraulică, nucleară.
— energia activă indirectă = energia înmagazinată în semințe, îngrășăminte, amendamente, erbicide, pesticide.
— energia pasivă = energia cuprinsă în mașini agricole, tractoare, construcții, alte mijloace fixe.

$$\text{Raportul energetic} = \frac{QE}{IE}$$

BILET DE BANCĂ — 1. titlu de credit emis și pus în circulație de o bancă, putând fi convertit în orice moment, la cererea deținătorului.
— 2. — instrument de credit.
— 3. — hârtie de valoare, semn bănesc, la purtător, fără termen de plată, nepurtător de dobândă, imprescriptibil, preschimbabil în aur, pus în circulație de băncile de emisiune, care au acoperire în aur, depozitat în tezaurul băncii.

BILET DE ORDIN — cambie eliberată de un debitor unui creditor prin care se obligă să plătească acestuia într-un anumit loc și la o anumită dată o sumă de bani. Este un titlu de credit la ordin, autonom. În antiteză cu cambia, se implică numai două persoane : — emitentul care se obligă să plătească și beneficiarul care devine creditor, suprimându-se astfel acceptarea. Elementele esențiale ale biletului de ordin sunt aceleași ca la cambie mai puțin prezența trasului.

BONIFICAȚIE — modalitate de soluționare a unor reclamații apărute în urma derulării unui contract de vânzare-cumpărare prin care vânzătorul acordă o reducere a prețului mărfurilor livrate, sau livrează supli-

mentar o anumită cantitate de produse, datorită unor situații apărute și reclamante cum sunt :
— mărfuri necorespunzătoare calitativ dar corespunzătoare unei categorii inferioare, defecțiuni la ambalaje, prezentare, sortimente etc.
— lipsuri cantitative.
— deteriorări pe timpul transportului, dacă asigurarea aparține vânzătorului.
— cheltuieli suplimentare ce trebuie să le efectueze cumpărătorul etc.

BONITARE — operație de apreciere a calității prin atribuirea de note. Este folosită la aprecierea calității pământului, a animalelor și produselor acestora.

a) *Bonitarea terenurilor agricole* — În agricultură, pământul reprezintă principalul mijloc de producție. În această calitate, pământul trebuie apreciat (bonitat) ca orice alt mijloc de producție atât în ceea ce privește caracteristicile lui tehnice cât și „valoarea economică" de utilizare. Caracteristicile tehnice sunt redate de condițiile ce le oferă pentru creșterea și dezvoltarea plantelor iar valoarea economică de nivelul producțiilor posibile pentru fiecare clasă de bonitare și cultură. Notelor pentru fiecare clasă de bonitare li se aplică unele corecții privind cheltuielile ocazionate de exploatare și anume distanțele față de centrele populate, calitatea drumurilor, forma și mărimea parcelelor etc. Prin urmare, bonitarea terenurilor agricole este o operație complexă de cunoaștere aprofundată a condițiilor ce le oferă terenul respectiv pentru creșterea și rodirea plantelor, adică determinarea gradului de favorabilitate a acestor condiții pentru fiecare folosință și cultură.

Exprimarea favorabilității se face prin note de bonitare care pot fi acordate în condiții naturale sau pot fi potențate atunci când se aplică lucrări de îmbunătățiri funciare.

Stabilirea notelor de bonitare — Creșterea și dezvoltarea plantelor depinde de o serie de factori de mediu dintre care cei mai importanți sunt : însușirile solului, resursele climaterice, de hidrologie și relieful. Pentru bonitarea terenurilor agricole din cadrul acstor grupe de factori s-a stabilit un număr de 17 indicatori și anume : media anuală a temperaturii aerului, media

Scanned with OKEN Scanner

anuală a precipitațiilor, alunecări și unele forme de microrelief, panta, adâncimea apei freatice, textura, contraste de textură, gleizare, pseudogleizare, salinizare sau solonetizare (alcalizare), volumul edafic util (0 — 150 cm), porozitatea totală (20— 75 cm), reacția solului, rezerva de humus (0 — 50 cm), inundabilitatea, poluarea, conținutul în $CaCO_3$.

Pentru fiecare indicator au fost stabilite scări valorice. Fiecare indicator participă la nota de bonitare printr-un coeficient de bonitare care variază între 1 și 0. Când indicatorul (factorul) este favorabil primește 1, când e nefavorabil, zero. Notele de bonitate pe folosințe și culturi se obțin înmulțind cu 100 produsul coeficienților celor 17 indicatori.

$$y = (x_1, x_2, x_3 \ldots x_{17}) \cdot 100$$

Dacă toți cei 17 indicatori au valoarea 1, nota de bonitare este 100. Dacă unul din indicatori are coeficientul 0,5 nota de bonitate este 50 iar dacă unul are valoarea zero, nota de bonitare este zero, adică teren nefavorabil pentru cultura respectivă.

În funcție de valoarea notei de bonitare, se stabilesc 10 clase de bonitare sau de favorabilitate, clasa I, cea mai bună, este cea care a întrunit între 91—100 puncte — clasa cea mai slabă, a X-a întrunește sub 10 puncte.

În normele metodologice de calcul a arendei, elaborate de Ministerul Agriculturii și Alimentației în baza Legii nr. 16/1994 referitor la clasificarea terenurilor agricole se arată că, în funcție de notele de bonitare obținute, acestea se împart în 5 clase de calitate iar fiecare clasă de calitate în 3 categorii, astfel :

Clasa I (81—100 puncte) — terenuri foarte fertile, plane sau foarte slab înclinate, cu condiții climaterice de temperatură și precipitații favorabile pentru culturi.

Clasa II (61—80 puncte) — terenuri cu soluri fertile, slab afectate de fenomene de degradare, situate pe suprafețe plane sau slab înclinate, în condiții climaterice favorabile pentru culturi.

Clasa III (41—60 puncte) — terenuri cu soluri mijlociu fertile, moderat afectate de fenomene de degradare,

Scanned with OKEN Scanner

situate pe suprafețe plane sau mijlocii înclinate, în condiții climatice moderat favorabile pentru culturi.

Clasa IV (21—40 puncte) — terenuri cu soluri slab fertile, frecvent scheletice sau cu rocă dură la adâncime mică, afectate de fenomene de degradare, în condiții climaterice puțin favorabile pentru culturile agricole

Clasa V (1—20 puncte) — terenuri improprii pentru folosința arabilă.

Fiecare clasă de calitate se împarte în 3 categorii, în funcție de gruparea parcelelor, formă și obstacole, distanța față de centrul localității, centrul de depozitare, gară, calitatea drumurilor etc.

Categoria A — terenuri uniforme, cu forme și dimensiuni optime pentru mecanizare, grupate, cu drumuri foarte bune, acces ușor, distanța mică față de centrul localității, centre de depozitare, gară.

Categoria B — terenuri care au parametri de la categoria A de nivel mediu sau moderat.

Categoria C — terenuri cu sol neuniform, cu forme și dimensiuni, ce au condiții diferite de mecanizare, dispersare, drumuri necorespunzătoare, uneori fără drum, la distanțe mari față de centrul localității, depozite sau gară.

Metodologia încadrării terenurilor în clase de calitate este unică iar organele abilitate să efectueze lucrarea sunt Oficiile Județene pentru studii pedologice și agrochimice și Institutul de Cercetări pentru Pedologie și Agrochimie.

b) *Bonitarea animalelor* — se face cu scopul aprecierii economice a raselor, prin estimarea unor indici de calitate pe specii și categorii de animale.

Bonitarea mieilor se face la cei cu lână fină și semifină și la cei pentru pielicele. Pentru lână fină și semifină aprecierea se face la 3—4 săptămâni de la fătare și la înțărcare. Se observă prezența perilor caduci, uniformitatea, extinderea lânii, pigmentația, luciul etc. Pentru pielicele, bonitarea se face imediat după fătare și se apreciază conformația, ondulația, rezistența și elasticitatea buclelor, luciul etc.

Bonitarea taurinelor se face la reproducători, masculi și femele, în vederea depistării exemplarelor de va-

Scanned with OKEN Scanner

loare. Vacile se bonitează după producția de lapte, conținutul în grăsime, conformația corporală etc. Taurii se bonitează după ascendență (origine), conformația corporală, greutate etc. Anterior se face controlul sănătății, eliminându-se animalele bolnave. Aprecierea se face anual, toamna. Vacile bonitate se încadrează în următoarele clase : record, elită, clasa I, clasa a II-a. Cu ocazia bonitării se stabilește și puritatea rasei.

În funcție de indicii specifici se face bonitarea și la celelalte specii și categorii de animale.

BONITATE — capacitate de plată a unei firme comerciale, formă a încrederii pe care o prezintă un partener în derularea unor contracte sau la solicitarea unui credit.

Verificarea bonității unui partener se realizează atât pe cale indirectă (prin informații de la bănci și alți parteneri), cât și pe cale directă, prin analiza documentelor (vezi analiza bonității).

Sub aspect tehnico-economic, sunt trei noțiuni componente ale bonității și anume : — lichiditatea, solvabilitatea și rentabilitatea.

BON DE TEZAUR — titlu de obligație emis de stat pentru a obține împrumuturi de la cetățeni sau bănci în vederea acoperirii unor nevoi imediate ale bugetului. Sunt emise pe termen scurt, aduc dobânzi, pot fi transmisibile și scontate.

BOOM — perioadă de avânt economic, caracterizată prin creșterea producției, a investițiilor, profiturilor, scăderea șomajului etc. În general B. precede o perioadă de reflux a activității economice.

BORCEAG — cultură pentru nutreț, formată dintr-un anumit amestec de plante anuale. Cele mai răspândite amestecuri sunt alcătuite din măzăriche și graminee anuale, de regulă, ovăz, orz, secară, grâu sau mazăre furajeră semnănată împreună cu una din gramineele enumerate mai sus.

BRAISTORMING — metodă de stimulare deliberată a gândirii creatoare și a potențialului unui grup. În traducere liberă acest termen de origine anglo-saxonă înseamnă „asaltul creierului", „asaltul inteligenței", „dezlănțuirea ideilor". Esența B. constă în stimularea elaborării a cât mai multor idei, crescând astfel probabili-

Scanned with OKEN Scanner

tatea apariției unor idei originale și în amânarea evaluării critice a producției creative (de idei) în vederea selecționării ulterioare a ideilor deosebite.

B. operează o separare a componenței imaginative de cea rațională în scopul obținerii unui climat de destindere propice ideației. Este posibil și eficient atât la individ cât și la grup. Grupul vine cu varietatea personalităților psihologice și a specialiștilor și oferă posibilitatea producerii unei „contagiuni" ideatice, în genul unei „reacții în lanț", de la un membru la altul, ceea ce duce la sporirea flexibilității gândirii, care este o condiție definitorie a creativității.

Principiile de bază ale B. sunt :

a) amânarea judecării critice a ideilor. Se pornește de la presupunerea că, odată problema pusă în mod conștient, în subsolul gândirii au loc prelucrări continui, având loc asocieri rapide și consecutive între cele mai diferite elemente. Odată soluția găsită aceasta îi apare persoanei ca o intuiție instantanee, așa numita „iluminare". Aceasta apare însă de multe ori ca absurdă și este respinsă înainte de a prinde contur, datorită gândirii obiective, critice și cel mai adesea conformistă. Pentru a se ajunge la o soluție creativă, etapa generării de idei este separată și urmată de evaluarea critică a ideii. Oamenii sunt mult mai obișnuiți cu evaluarea ideilor decât cu elaborarea de idei. Acest raport trebuie modificat în favoarea creativității.

b) „cantitatea care produce calitatea", este al doilea principiu și are în vedere faptul că în repertoriul gândirii unui individ predomină ideile obișnuite, care sunt și cele mai utilizate, dar există și idei originale ce se obțin numai prin combinații specifice, sau asocieri întâmplătoare. Dacă vor fi emise cît mai multe idei crește posibilitatea apariției și a unor idei originale.

Reguli de bază ale B. : „Nu criticați ideile altora", „Lăsați frâu liber imaginației", „Emiteți o cantitate cât mai mare de idei", „Încercați să preluați și să ameliorați ideile altora".

Factorii favorizanți : — alegerea unui conducător al grupului cu calități deosebite, fixarea discuțiilor dimineața, evitarea deranjării discuțiilor, eliminarea rigidității, realizarea unei anumite libertăți de conduită,

Scanned with OKEN Scanner

asigurarea comodității și aspectului plăcut al sălii.
Concretizarea acestor principii și reguli se face pe parcursul a trei etape :
a) Etapa pregătitoare, care implică fixarea subiectului adecvat, a datei și a locului de desfășurare a ședinței, selecționarea bine gândită a specialiștilor din diferite domenii și alegerea conducătorului avându-se în vedere personalitatea, cunoștințele și experiența sa.
b) Etapa sesiunii propriu-zise în care conducătorul prezintă problema, reamintește regulile de mai sus, după care au loc discuțiile.
c) Etapa evaluării critice care constă în inventarierea, gruparea și alegerea celor mai valoroase idei.
B. ca sferă de activitate este practic nelimitat.

BROKER — agent comercial care lucrează în numele unei firme fiind un mijlocitor în încheierea unor tranzacții dintre doi parteneri. În contract brokerul nu apare
Retribuirea activității depuse se numente *brokerage* și se calculează asupra valorii afacerii negociate în numele și în contul principalului.

BUNURI FUNGIBILE — sunt mărfuri care se pot schimba unele cu altele cu ocazia executării unei obligații contractuale asumate. Ex. : benzină, cereale, laminate, cafea etc.),. spre deosebire de cele nefungibile care nu se pot schimba între ele (ex. tablouri). Bunurile nefungibile au fiecare o individualitate proprie, determinată prin calități intrinseci ce nu pot fi înlocuite unele cu altele.

BUNURI NEFUNGIBILE — care nu se pot înlocui unele cu altele (vezi Bunuri fungibile).

BURSA DE MĂRFURI — piață și instituție specifică economiei de piață în care se vând și se cumpără după o procedură specială, mărfuri fungibile, valute și valori financiare, într-o anumită sală, după un program prestabilit și în prezența cumpărătorilor și vânzătorilor sau a reprezentanților acestora.
B.M. constituie un veritabil centru în care se adună toate informațiile de pe glob privind cererea și oferta unui anumit produs, a unor grupe de produse sau valute ce fac obiectul instituției respective, fiind totodată un adevărat seismograf ce înregistrează orice feno-

Scanned with OKEN Scanner

men ce influențează cererea și oferta, având și un rol însemnat în stabilirea prețului pe piața internațională. După forma de constituire, B.M. se împart în burse de stat, înființate și organizate sub controlul guvernamental și firme private ce funcționează ca societăți pe acțiuni, asociații comerciale etc. Membrii B.M. sunt persoane fizice sau juridice, al căror număr este limitat, de regulă la 30—40 și care dețin monopolul dreptului de tranzacționare, fiecare având pe „ringul" bursei un reprezentant, un broker.

Obiectul de comercializare poate fi un singur produs sau mai multe. Fiecare bursă are un statut care definește cu exactitate obligațiile financiare pentru participanți, obiectul de comercializare, unitatea de măsură, condițiile standard, modalitățile și termenele de cotare și toate celelalte reguli economice, administrative și de conduită ale membilor săi.

Conducerea bursei este asigurată de un consiliu de administrație, iar conducerea zilnică de către administrația bursei în frunte cu un director și o serie de comitete consultative.

Nucleul majorității bursei este „casa de cliring" care are rolul de a garanta executarea ireproșabilă a tuturor obligațiilor asumate de membrii săi.

Contractul bursei contribuie la simplificarea activității bursei, datorită clauzelor standard privind marfa care se livrează.

Cotațiile, respectiv nivelul cursurilor se stabilesc zilnic atât pentru operațiunile la disponibil cât și pentru cele la termen care se afișează în cadrul bursei și ele pot fi:

a) efective — pe baza tranzacțiilor încheiate ;

b) nominale — pentru mărfurile la care nu s-au încheiat tranzacții.

În funcție de modalitatea de determinare cotațiile pot fi:

a) medii — media prețurilor pe o perioadă ;

b) limită — media prețurilor minime sau maxime din perioada luată în considerație ;

c) de lichidare — pentru finalizarea unor operațiuni la termen.

Mai pot fi ;

a) oficiale — anunțate după lichidarea sesiunii de tranzacții ;

Scanned with OKEN Scanner

b) neoficiale — care indică tendința pentru ziua următoare.
Unitatea de măsură este „lotul" sau „contractul"
Sediul burselor se află în clădiri special construite, parterul „ringul" fiind locul în care se desfășoară activitatea propriu-zisă. Operațiunile de bursă sunt :
I. — *operațiuni de hedging* care constă în cumpărarea și vânzarea de marfă de aceeași valoare și cu același termen de livrare (plus comisionul).
II — *operațiuni de speculație*, sau „acceptarea riscurilor în așteptarea profitului și care pot fi :
1. — *Options* — dă dreptul cumpărătorului ca în schimbul unei prime plătite să fie „long" sau „short" la o marfă, respectiv să cumpere sau să vândă la un preț predeterminat și un termen de livrare specificat, în orice moment între data contractării și data expirării operațiunii.
În practică se întâlnesc trei tipuri de options :
a) *call options* — dreptul de a fi „long".
b) *put options* — dreptul de a fi „short".
c) *duble options* — dreptul de a fi „long" și/sau „short".
2. — *Operațiuni speculative* „a la hausse" și „a la baisse" sunt similate celor de mai sus.
„A la hausse" — cumpărătorul achiziționează marfa de care nu are nevoie, sperând ca la termenul de livrare prețul să fie mai mare.
„A la baisse" — vânzătorul vinde o marfă pe care de cele mai multe ori nu o are, sperând ca la termenul de livrare să și-o procure la un preț mai scăzut.
3. — *Straddling sau spreading* — o formă mai complicată fiind în același timp și operațiune de hedging dar și speculativă.
Redăm 100 de termeni uzuali din cadrul operațiunilor de bursă :
1. — *Actuals* — mărfuri existente în stoc.
2. — *Active month* — lună de livrare în cadrul termenului.
3. — *Arbitrage* — cumpărare sau vânzare la o bursă și negocierea în același timp a unei operațiuni inverse la altă bursă.
4. — *Bear Market* — piață depresivă cu ofertă abundentă și cerere redusă.

Scanned with OKEN Scanner

5. — *Break* — prăbușire, scădere rapidă a prețurilor
6. — *Brokerage* — comision de intermediere percepută de broker.
7. — *Bullish* — prețuri și piață în creștere.
8. — *Bull Market* — ofertă mică sau cerere mare.
9. — *Buying Hedge* — cumpărare de contracte „futures" ca protecție contra creșterii probabile a prețurilor unor mărfuri ce vor fi cumpărate în viitor (Long Hedge).
10. — *Call* — (chemare, strigare), perioadă în care se tranzacționează contracte la o oră prestabilită.
11. — *Call Options* (Opțiune bazată pe creșterea prețurilor) — operație speculativă cu primă în care cumpărătorul opțiunii își rezervă dreptul, contra unei prime, de a se declara până la o dată stabilită (Declaration date) cumpărător pentru un contract de bursă la un preț stabilit numit preț de bază (Basic price).
12. — *Call Price* — cotație oficială (oficial quotation) — prețul pentru fiecare lună de livrare determinat prin strigări (call) sub controlul președintelui.
13. — *Call Purchase* — cumpărare la solicitarea vânzătorului care are dreptul de a fixa prețul.
14. — *Call Sale* — vânzare la solicitarea cumpărătorului care are dreptul de a stabili prețul.
15. — *Carrying Charges* (Speze reportabile) — cheltuieli pentru deținerea în proprietate a mărfurilor (depozitare, asigurare, dobândă la capitalul imobilizat etc.).
16. — *Cash* — bani gheață.
17. — *Cash Commodity* (marfă cash) — marfă actuală (vezi actuals) în stoc.
18. — *Cash Contract* — contract pentru marfă cash, pentru marfă efectivă.
19. — *Cash Market* — în sens larg piață pentru marfă cash ; în sens restrâns parte a „ringului" bursei unde se încheie afaceri cash.
20. — *Certificated Stock* — lot de marfă certificat ca fiind corespunzător calitativ și depozitat într-un antrepozit înregistrat la bursă.
21. — *Clearing Contracts* — decontarea contractelor prin simplificarea operațiunilor la bursă.

Scanned with OKEN Scanner

22. — *Clearing House* — nucleul bursei, prin intermediul căruia se efectuează livrările din tranzacțiile încheiate de membrii bursei.
23. — *Close The* — perioadă finală, strigare finală a unei sesiuni la bursă.
24. — *Closing Price* — preț într-un contract de bursă stabilit la închidere.
25. — *Closing Range* — prețul tuturor contractelor stabilite la închidere.
26. — *Commission House* (casă de brokeraj) — firmă specializată în executarea de ordine primite de la Principal sau clienți, prin brokerii săi, contra unui comision.
27. — *Commodity* — materie primă sau parțial prelucrată ce se negociază la bursă.
28. — *Contract* — unitate de măsură a mărfii tranzacționate la bursă (vezi și „lot").
21. — *Corner* — acțiunea speculanților de a cumpăra contracte sau marfă pentru o anumită lună de livrare și odată ajunși la scadență (vezi maturity) vânzătorii descoperiți (vezi short) să nu-și poată onora contractele și prețurile crescând foarte mult să câștige din diferența de preț.
30. — *Current Delivery* — livrare curentă, la termenul scadent.
31. — *Dealer* — broker care vinde și cumpără pe contul său.
32. — *Decline* — o reducere a cotațiilor (scădere).
33. — *Delivery* — livrare de marfă efectivă.
34. — *Delivery date* — ziua în care se face livrarea.
35. — *Delivery Month* — luna în care un contract devine scadent.
36. — *Delivery Points* (puncte de livrare) — locurile specificate de regulament unde se poate face livrarea mărfii fizice.
37. — *Delivery price* — preț fixat de casa de cliring pentru facturarea livrărilor, dar și prețul la care contractul de bursă este decontat cu ocazia livrărilor (vezi Settlement).
38. — *Deport* — operațiune de bursă făcută într-o piață în creștere.

Scanned with OKEN Scanner

39. — *Deposit* — sumă de bani care se depune de broker la case de cliring sau de client către broker, ca depunere inițială.
40. — *Difference Account* — factură remisă de broker la închiderea unei operațiuni de bursă.
41. — *Differențial* — diferență de preț determinată de calitatea diferită a unui produs, inclusiv prima și discountul. Prețuri cotate la parități diferite.
42. — *Discount* — reducerea prețului ca urmare a calității inferioare. Cotație inferioară lunii curente.
43. — *Discretion* — împuternicire dată brokerului de a depăși prețul ordonat.
44. — *Exchange* — centru în care funcționează una sau mai multe piețe de mărfuri.
45. — *Fee* — taxă percepută de casa de cliring pentru tranzacțiile înregistrate în numele membrilor săi.
46. — *Floor* — sinonim „Ring", „Pit" — locul din bursă unde au loc negocierile.
47. — *Forward Delivery* — livrarea mărfii are loc la o dată ulterioară.
48. — *Goods Delivery* — livrarea mărfii conform cu regulile bursei, la punctul de livrare stabilit și de calitatea prevăzută în contract.
49. — *Grading* — determinarea prin expertiză a diferenței de calitate față de standard pe bază de probe și fixarea bonificației.
50. — *Inter Market* — perioada dintre inchiderea sesiunii de dimineață și deschiderea sesiunii de după amiază.
51. — *Job Lot* — contract de bursă pentru o cantitate mai mică sau mai mare de marfă, decât contractul obișnuit.
52. — *Jober Trade* — cumpărarea și vânzarea, precum și lichidarea ulterioară a acelorași cantități de marfă, având același termen de livrare și fiind efectuate în aceeași zi de tranzacție.
53. — *Limit Leg/Down* — creșterea sau scăderea maximă a cotațiilor permisă de regulament pentru o singură ședință de bursă.
54. — *Limit Order* — ordin pentru cumpărare la care prețul maxim este cel specificat, sau la vânzare prețul specificat este limita minimă.

Scanned with OKEN Scanner

55. — *Limit Up* — prețurile au atins limita superioară.
56. — *Liquidity* — lichiditate, totalitatea capitalurilor disponibile (comerciale și speculative), întrebuințate în comerțul de bursă la un moment dat.
57. — *Long* — 1 — persoană care a cumpărat „futures.
2 — persoană care deține mărfuri fizice prin hedge.
58. — *Lot* — unitatea etalon a unui contract futures și care reprezintă o anumită cantitate de o anumită calitate a mărfii.
57. — *Low* — cel mai mic preț dintr-o anumită perioadă de timp (zi, lună etc.).
60. — *Market Association* — organism oficial compus din membrii bursei ce răspund de buna funcționare a bursei.
61. — *Market Order* — o comandă de a cumpăra sau de a vinde un contract la termen la prețurile obtenabile în momentul intrării pe piață.
62. — *Maturity* (scadență) — perioada cuprinsă între prima zi de avizare și ultima zi de tranzacționare în care un contract de bursă poate fi executat în natură.
63. — *Minimum Price Variation* — mărimea cea mai mică stabilită prin regulament cu care trebuie să crească sau să scadă o cotație față de ultimul preț strigat, pentru a se înregistra un nou preț de bursă.
64. — *Nominal Price* — preț nominal — preț cerut ordonat sau media lor la care nu s-au încheiat contracte. Uneori se folosește ca preț de închidere.
65. — *Notice of intention to deliver* — avizare privind intenția de executare în natură a unui contract futures pe care vânzătorul o dă casei de cliring, iar aceasta o transmite mai departe unui cumpărător.
66. — *Offer* — ofertă — preț dat ferm de vânzător pentru acceptarea imediată.
67. — *Open Contract* — contract neajuns la scadență și nelichidat.
68. — *Order* — instrucțiuni date de un Principal brokerului său de a acționa într-o formă concretă la bursă.
69. — *Over* — prețul mărfii cash este mai mare decât al unei anumite luni futures.

Scanned with OKEN Scanner

70. — *Overbought* — piață care evoluiază foarte rapid datorită unor cumpărări excesive.
71. — *Oversold* — declin rapid al pieței datorită unor vânzări excesive.
72. — *Paper* — contract de bursă.
73. — *Paper profil* — profil ce poate fi realizat prin lichidarea contractelor deschise la bursă.
74. — *Paper Work* — activitate de tranzacționare în bursă fără a folosi partizi de marfă fizică.
75. — *Point* — unitate minimă în care se exprimă modificările de cotație la bursă.
76. — *Position Trading* — strategie de acțiune în bursă, de încheiere și de „ținere" de contracte de obicei pe o perioadă mai lungă de timp.
77. — *Pre Market* — negocieri între brokeri înainte de deschiderea oficială a operațiunilor pe ringul bursei.
78. — *Premium* — 1. sumă de bani ce se plătește pentru dreptul de opțiune ;
2. — plată adițională pentru livrarea unei mărfi de calitate mai bună decât calitatea contractului etalon.
79. — *Price To* — a stabilit prețul unei mărfi pe baza cotațiilor de la bursă.
80. — *Purchase and Sale Statement* — foaie trimisă de broker sau agenție de brokeraj către principal — de regulă lunar sau după lichidarea unei poziții în care se indică numărul de contracte, prețurile, profitul sau pierderea netă.
81. — *Quotation* — preț variabil de bursă format prin modalități permise de regulamentul bursei.
82. — *Rally* — creșterea rapidă a cotațiilor, după un declin.
83. — *Rate du deport* — rata deportului, reprezintă diferența dintre cotația la termen, mai mare și cotația la disponibil sau la un termen mai apropiat, mai mică.
84. — *Rate du report* — rata raportului — reprezintă diferența dintre cotația la termen mai mică și cotația la disponibil, mai mare.
85. — *Reaction* — scădere rapidă a prețurilor urmând unei creșteri.
86. — *Recovery* — creștere a prețurilor urmând unui declin.

Scanned with OKEN Scanner

87. — *Report* — operație la bursă făcută într-o piață în scădere în scopul prelungirii unei poziții „a la hausse".

88. — *Ring* — 1. — zonă a „parchetului" bursei, înconjurată de o balustradă în jurul căreia stau brokerii care strigă ordinele și ofertele.

2. — inel care se formează când ultimul cumpărător și primul vânzător sunt una și aceeași persoană.

89. — *Scalper* — speculant ce acționează la bursă pe cont propriu.

90. — *Seller s'Option* — opțiunea vânzătorului — dreptul vânzătorului de a alege, în limitele contractului de bursă, calitatea mărfii, data și locul livrării mărfii fizice.

91. — *Sell Short To* — a vinde o marfă fără a o avea; a vinde contracte fără acoperite.

92. — *Settlement price* — preț zilnic de regularizare stabilit de bursă, de regulă egal cu prețul de închidere.

93. — *Short* — persoană care a vândut „futures" fără a avea acoperire; persoană care a vândut „forward" fără a se acoperi prin hedge.

94. — *Short of the Basis* — persoană care a vândut „cash" și s-a acoperit prin hedge.

95. — *Spot Delivery* — livrarea mărfii are loc imediat după încheierea contractului.

96. — *Spot Price* — preț al unei mărfi efective și livrare imediată.

97. — *Stiking Price* — preț negociat și specificat la contractarea unei opțiuni, preț ce rămâne neschimbat.

98. — *Switch* — lichidarea unui contract de bursă simultan cu deschiderea altuia.

99. — *Tender* — livrare în contul unui contract futures, când contractul a ajuns la scadență.

100. — *Trade* — contractarea sau vânzarea unei anumite cantități de marfă, la un preț și termen de livrare specificate, ce se efectuează pe ringul bursei cu un alt partener.

Scanned with OKEN Scanner

C

CAIET DE SARCINI — document ce constituie anexă la un contract de cumpărare-vânzare, în care se înscriu toate prevederile convenite cu privire la calitatea mărfii. Ele se întocmesc în general de vânzător și se acceptă de cumpărător în cadrul negocierilor, dar se pot întocmi și de cumpărător, urmând să fie acceptate de vânzător. Caietul de sarcini poate fi *„de ofertă"* când îl prezintă vânzătorul și îl acceptă cumpărătorul, *„de comandă"* când îl prezintă cumpărătorul și îl acceptă vânzătorul și *„negociat"*, când unul din cele două cazuri de mai sus se modifică prin negocieri.

CADASTRU ECONOMIC AL TERENURILOR — complex de operațiuni tehnice, economice și juridice întreprinse de stat pentru cunoașterea și inventarierea sistematică a fondului funciar. Părțile componente ale C.e. al t. sunt : — stabilirea proprietății terenurilor pe deținători ; inventarierea cantitativă a terenurilor pe categorii de folosință ; inventarierea calitativă a terenurilor prin aprecierea economică a terenurilor. C.e. al t urmărește și aprecierea terenului în raport cu venitul net realizat pe unitatea de suprafață în vederea diferențierii impozitelor agricole și a stabilirii prețului pământului.

CADASTRU FUNCIAR — evidența și descrierea tuturor terenurilor, reprezentarea lor topografică pe hartă, pe deținători și categorii de folosință, de pe un anumit teritoriu administrativ, atât din intravilan cât și din extravilan. C.f. se concretizează în harta c.f. și în registrul c.f. Registrul de cadastru funciar cuprinde datele tehnico-economice ale terenurilor pe deținători, putând furniza informații necesare calculării diferențiate

Scanned with OKEN Scanner

a impozitelor și pentru evaluarea prețului pământului.

CALCUL ECONOMIC — evaluare a rezultatelor economice care decurg din diferite variante preconizate pentru utilizarea unor resurse materiale, umane sau financiare. Cu ajutorul calculului economic se stabilește modalitatea de utilizare mai eficientă a resurselor și mijloacelor de care dispune un subiect economic, în vederea obținerii maximului de profit într-o perioadă dată.

CALITATE COMERCIALĂ — termen care circumscrie condițiile pe care trebuie să le aibă o marfă livrată în cadrul unui contract de vânzare-cumpărare.

Codul uniform comercial al S.U.A. precizează : „pentru a avea o calitate comercială, mărfurile trebuie să răspundă cel puțin caracteristicilor următoare :

a) — să fie socotite că ele corespund fără obiecție descrierii din contract ;

b) — să fie, când e vorba de lucruri fungibile, de o calitate mijlocie corespunzătoare descrierii ;

c) — să fie adaptate folosirii normale cărora asemenea mărfuri le sunt destinate ;

d) — să fie, în limitele toleranțelor autorizate prin acord, de o specie, calitate, cantitate firească pentru fiecare unitate, ca și pentru ansamblu ;

e) — să fie corect ambalate, împachetate și etichetate, astfel cum o cere acordul părților ;

f) — să fie conforme promisiunilor sau declarațiilor, de fapt indicate pe ambalaj sau etichetă, când aceasta există".

CALITATEA FUNDAMENTALĂ — aspect principal al calității unui produs, care se referă la parametrii esențiali, fără de care produsul nu poate fi utilizat. Din totalul parametrilor unui produs, care îi determină calitatea, unii au importanță capitală, asigurând funcționalitatea lui, alții au un caracter derivat servind cerințe secundare fără a influența scopul pentru care a fost creat.

CALITATEA PRODUCȚIEI — ansamblul elementelor care caracterizează atât nivelul calitativ al fiecărui produs, cât și calitatea întregului proces de producție începând cu activitatea de concepție (creație) continuând cu pregătirea producției, tehnologia utilizată, organizarea producției și a muncii, procesul de fabricație, controlul

Scanned with OKEN Scanner

tehnic de calitate, prezentarea și ambalarea produsului. Noțiunea de calitate a producției are un sens mai larg decât cea de calitate a produsului, pe care îl înglobează.

CALITATEA PRODUSELOR — totalitatea însușirilor, a proprietăților unui produs, măsura în care el satisface necesitățile societății prin parametrii tehnico-economici, estetici, gradul de utilitate și eficiență economică pe care le asigură.

Calitatea unui produs este apreciată după modul în care satisface necesitățile concrete ale cumpărătorului în raport cu alte produse similare existente pe piață la un moment dat.

Criteriile de apreciere a calității prezintă o paletă foarte largă și diferă de la o grupă de produse la alta, medicamente, alimente, băuturi, obiecte de folosință îndelungată, de lux, de strictă necesitate, de artă, cultură, mașini și utilaje pentru producție, materii prime, materiale, etc., de la o zonă geografică la alta, de la un grup de cumpărători la altul în funcție de puterea de cumpărare, nivel de cultură, vârstă, sex, etc. În general principalele criterii de calitate se pot grupa astfel :

— criteriile de utilizare, funcționale caracterizate de indicatorii de performanță ;

— criteriile constructive și tehnologice caracterizate de perfecționarea tehnică ;

—criteriile de fiabilitate caracterizate prin durata de funcționare și frecvența defectărilor ;

— criterii ergonomice, care asigură comoditatea, protecția și eficiența activității omului ;

— criterii de estetică.

Aceste criterii trebuiesc corelate cu eficiența economică pentru producător și cu prețul de desfacere pentru cumpărător.

În prezent, noțiunea de calitate a căpătat noi valențe care îi atribuie un rol determinant în procesul de producție. Unui producător ca de altfel și unui comerciant, calitatea produselor îi poate asigura o dezvoltare impetuoasă a firmei, dar și o spectaculoasă prăbușire rapidă în faliment. Pe aceste considerente se apreciază

Scanned with OKEN Scanner

că astăzi calitatea a devenit un factor esențial al dezvoltării economice.

CALITATEA RECOLTELOR — totalitatea însușirilor ce conferă recoltei particularitățile ce o fac aptă de utilizare cu cele mai bune rezultate în domeniul pentru care a fost produsă ; totalitatea însușirilor fizice și chimice care dau recoltei o valoare de întrebuințare ridicată. Spre deosebire de produsele industriale, indicii de apreciere a calității recoltelor îmbracă o paletă foarte largă fiind diferiți pentru aceeași specie sau același soi în funcție de destinația recoltei respective. Ex. : același soi de cireșe are anumiți indici de calitate când producția este destinată pentru compot, alți indici pentru cea destinată sucurilor, alți indici pentru consum în stare proaspătă, alți indici pentru export. Roșiile pentru export sunt solicitate la maturitatea în pârgă, pentru consum în stare proaspătă la maturitatea tehnologică, pentru bulion, sucuri și semințe la maturitatea fiziologică.

Mai nou, în special la legume și fructe, produsele asupra cărora nu s-a intervenit cu substanțe chimice sunt mult mai apreciate decât cele asupra cărora s-a intervenit cu tratamente sau îngrășăminte chimice.

În general calitatea este redată de caracteristicile de soi, condițiile de recoltare, sortare, ambalare și transport. Din aceste considerente asupra calității se intervine prin ameliorarea soiurilor, imprimându-se acele caracteristici specifice care ridică valoarea și calitatea producției, caracteristici ce diferă de la specie la specie și de la soi la soi.

Foarte frecvent calitatea este înțeleasă prin conținutul ridicat în anumite substanțe ca și prin modul în care se comportă în procesul tehnologic de prelucrare. Ex. : — *calitatea grâului* printre alți indici se exprimă prin conținutul în gluten, proteină, sedimentarea făinii, umflarea glutenului, fermentarea aluatului, puterea făinii, proba de panificație, grosimea pereților celulelor din endosperm, capacitatea făinii de a forma și reține gaze etc.

Indicatorul de bază care condiționează calitatea făinii și respectiv a grâului din care provine este glutenul. Conținutul în gluten se exprină prin gluten umed și

Scanned with OKEN Scanner

gluten uscat. Calitatea glutenului depinde de următoarele însușiri : extensibilitatea (întinderea), elasticitatea și rezistența la întindere.

— *calitatea leguminoaselor pentru boabe* depinde de conținutul în proteine și natura lor, de conținutul în grăsimi, de coji și mai ales de capacitatea de fierbere a boabelor care constituie un indicator de bază. Boabele de calitate bună fierb repede și uniform, masa lor având o consistență păstoasă spre făinoasă.

Capacitatea de fierbere se poate stabili :

— cu ajutorul aparatului Fedotov care indică timpul în care a avut loc ruperea cojii și consistența boabelor după fierbere (păstoasă sau granuloasă).

— calcularea coeficientului de fierbere (k) după relația :

$$k = \frac{s}{t}$$ în care :

s = numărul de boabe fierte
t = timpul mediu de fierdere.

— calcularea diferenței dintre numărul de boabe fierte și nefierte.

— *calitatea recoltelor pentru uleiuri* — depinde de cantitatea și calitatea uleiurilor obținute.

Pentru alimentație sunt valoroase uleiurile nesicative (floarea-soarelui, dovleac), pentru industria lacurilor și vopselelor cele sicative (cânepă, in).

Sicativitatea (gadul de saturare a uleiurilor cu halogeni) se exprimă prin indicele de iod care arată câți halogeni exprimați în procente de iod, poate fixa uleiul respectiv conform relației :

$$I = 1{,}2693\ (a-b)c$$ în care :

I = indicele de iod ; a = cantitatea de tiosulfat de sodiu folosită în reacție ; b = cantitatea de tiosulfat de sodiu folosită la titrarea probei ; c = cantitatea de ulei supusă analizei (în grame).

Uleiurile nesicative au indicele de iod sub 100, iar cele sicative între 130—200.

În afară de sicativitatea pentru calitatea uleiurilor este necesar să se mai stabilească :

— indicele de aciditate (conținutul în acizi liberi) care

Scanned with OKEN Scanner

variază între 0—15. Cu cât indicele este mai aproape de „zero" cu atât uleiul este mai bun ;
— indicele de saponificare (capacitatea de saponificare, care variază între 100 și 200. Cu cât este mai mare, cu atât calitatea este mai bună.
— *calitatea fibrelor textile* depinde de însușirile fizico-mecanice și tehnologice (lungime, finețe, rezistență etc.) și structura anatomică a fibrelor.
— *calitatea cartofilor* se apreciază după conținutul și calitatea amidonului, a proteinelor, vitaminelor, conținutul scăzut în solanină și după însușirile culinare.
— *calitatea sfeclei de zahăr* se exprimă prin cantitatea și calitatea zahărului obținut, prin cantitatea mică de substanțe nezaharoase și prin randamentul zahărului rafinat.
Am exemplificat doar câteva produse pentru a sublinia marea diversitate de însușiri ce caracterizează calitatea recoltelor. În legătură cu calitatea recoltelor sunt necesare câteva precizări :
— pentru a stabili calitatea recoltelor există anumiți indici fundamentali, dar aprecierea calității se face luând în considerație un complex mai larg de însușiri ;
— fiecare însușire ce contribuie la determinarea calității este influențată de anumiți factori care acționează în timpul vegetației plantelor, la recoltare sau la transport și depozitare. Pentru a obține o producție de calitate este necesar ca acești factori să fie cunoscuți și în măsura posibilului dirijați ;
— condițiile de mediu și starea fitosanitară au rol însemnat în obținerea unor recolte de bună calitate.

CALITATEA SEMINȚELOR (pentru semănat) — ansamsamblu de însușiri ce exprimă valoarea unei partide de semințe destinată semănatului. La aprecierea C.s. se au în vedere : puritatea biologică, puritatea fizică, greutatea asbsolută, capacitatea de germinație, energia germinativă, puterea de străbatere, starea senitară, puterea de creștere, viabilitatea, uniformitatea, umiditatea. Pe baza acestor indicatori se calculează sămânța utilă.
a) *Puritatea biologică* — garantează apartenența semințelor la soiul sau hibridul ce urmează a fi semănat. Ea exprimă o entitate botanică bine definită și faptul că toți indivizii care compun proba sau lotul

Scanned with OKEN Scanner

respectiv au aceeași construcție genetică și aceleași însușiri biologice, garatând autenticitatea soiului. Puritatea biologică și autenticitatea soiului este confirmată și de documentele întocmite de inspectorii aprobatori pentru culturile de sămânță, încă din timpul vegetației când se verifică și se urmărește respectarea unor anumite condiții de cultură, proveniența seminței și categoria biologică (superelită, elită, I_1, I_2).

b) *Puritatea fizică* — procentul de semințe pure, întregi și sănătoase din specia analizată, raportat la greutatea probei. Se consideră pure toate semințele speciei care se analizează, capabile să germineze și să producă plante normale.

În categoria impurităților intră : impurități vii (semințe de alte plante de cultură, semințe de buruieni, boabe bolnave, boabe sparte, insecte vii etc.) și impurități moarte (nisip, pleavă, resturi de plante, pământ, pietricele etc.).

Aceste impurități se mai numesc și corpuri străine. Pentru cereale, limita minimă a purității este 97%. Puritatea semințelor are o deosebită importanță practică, intrând în formula de calcul după care se determină cantitatea de sămânță ce se seamănă pe hectar.

c) *Greutatea absolută* — sinonim masa a 1000 de boabe (M.M.B.) indice de calitate care se apreciază prin calculul greutății a 1000 de boabe de sămânță pură (prin 2—3 repetiții) raportate la greutatea totală de substanță uscată a analizei (prin scăderea umidității).

Semințele cu M.M.B. mare au o cantitate mai mare de substanțe nutritive pentru embrion, deci de calitate bună. Cu cât M.M.B. este mai mare, crește și cantitatea de sămânță care se seamănă pe hectar (norma de însămânțare).

d) *Capacitatea de germinație* (facultatea germinativă) — indică procentul numeric de semințe pure capabile să producă germeni normali, în condiții optime, într-un anumit timp ce diferă de la specie la specie. Limita minimă la cereale este 90 iar la grâul tare 85.

e) *Energia germinativă* — procentul numeric de semințe germinate, cu germeni normali, într-o durată de timp mai scurtă și anume 1/3 — 1/2 din durata stabilită a facultății germinative pentru specia res-

pectivă. Din proba de 100 semințe puse la încolțit, se numără cele care au dat germeni normali în prima treime sau prima jumătate de timp din cel stabilit pentru specia respectivă. Semințele cu energia germinativă mare, germinează într-un timp mai scurt, dau germeni mai viguroși, răsar mai repede. Capacitatea de germinație și energia germinativă constituie indicatorii sau însușirile fundamentale care determină calitatea semințelor. Aceste însușiri pot fi ușor pierdute printr-o depozitare necorespunzătoare și în special prin depozitarea semințelor cu umiditate crescută în care apare încingerea.

f) *Puterea de străbatere* — reprezintă capacitatea germenilor de a străbate repede și viguros stratul de pământ acoperit. Se exprimă prin numărul procentual de germeni care au ieșit la suprafață în perioada germinației plus două zile.

g) *Starea sanitară* — însușire care constă în absența evidentă a oricărui atac de boli sau dăunători.

h) Puterea de creștere — greutatea totală a plantelor răsărite la 10 zile după însămânțare.

i) *Viabilitatea* — procentul de semințe cu embrionii vii dintr-o probă analizată. Se calculează în special la semințele de pomi fructiferi

j) *Uniformitatea semințelor* — se apreciază prin calibrarea, sortarea probei pe categorii de mărimi. Cu cât calibrul este mai mare și sămânța mai uniformă, cu atât calitatea este mai bună.

k) *Umiditatea* — procentul de apă al semințelor care nu trebuie să depășească 14—15%, iar la plantele uleioase 9—12%.

l) *Sămânța utilă* — sămânța pură care produce germeni normali dintr-o probă. Se calculează după formula :

$$SU = \frac{100}{P \times G}$$ în care :

SU = sămânța utilă
P = puritatea fizică
G = capacitatea de germinație

Pentru sămânță, în urma analizelor de laborator efectuate la organisme specializate se eliberează un buletin de analiză a calității. Pentru semințele de calitate

Scanned with OKEN Scanner

bună care se pot însămânța, se eliberează buletin roșu, iar pentru cele de calitate necorespunzătoare, care nu se pot semăna, buletin negru.

CAMĂTĂ — dobândă excesivă percepută la capitalul împrumutat. C. a luat naștere în perioada desocmpunerii comunei primitive și a căpătat amploare în sclavagism, feudalism și în perioada capitalismului sălbatic. În vechea Romă C. atingea un nivel de 50%, în sclavagism și feudalism 100% pînă la 200%. Cauza unui astfel de nivel ridicat al C. a constituit-o cererea mare pentru credit în condițiile unor surse bănești limitate, monopolizate de cămătari și lipsa unui sistem de credit capabil să satisfacă nevoile tuturor categoriilor de producători.

CAMBIE — titlu de credit autonom. Este de două feluri : 1. — trată prin care creditorul (trăgătorul) dă ordin debitorului (trasul) să achite la scadență o sumă de bani, unei terțe persoane numită beneficiar ; 2. — biletul de ordin care cuprinde numai numele debitorului ce se obligă la plată și al creditorului.

Elementele esențiale ale cambiei (tratei) sunt : 1. — denumirea de cambie înscrisă în titlu ; 2. — ordinul de a plăti o sumă determinată ; 3. — numele persoanei care trebuie să plătească (trasul); 4. — numele persoanei căreia i se face plata — beneficiarul cambiei — 5. — scadența, care poate fi la vedere, la un anumit termen de la vedere, la un anumit termen de la data emiterii sau la o zi calendaristică fixă; 6. — locul unde trebuie efectuată plata ; 7. — data și locul emiterii ; 8. — semnătura trăgătorului —, persoana care a inițiat emiterea cambiei ce urmează a fi achitată de un anumit plătitor-tras.

Cambiile pot fi transmise din mână în mână. În acest caz pe verso-ul cambiei se face o mențiune specială — andosament — conform căreia noul beneficiar al cambiei are dreptul să ceară achitarea ei. Dacă trasul inițial al cambiei refuză să plătească, atunci cererea de plată este prezentată andosantului sau posesorul ei solicită încheierea unui protest (constatare) autorităților competente, în termen de două zile lucrătoare, următoarei zile în care trebuie făcute plata ; ca urmare

Scanned with OKEN Scanner

obține un titlu executoriu care îi permite să se adreseze, pe calc de regres, avalistului sau celorlalți posesori anteriori până la trăgător, printr-o simplă somație de plată. Această procedură simplă, înlocuiește procesul civil. Pe plan internațional, cambia, împreună cu valutele, face parte din grupa instrumentelor de plată cunoscute sub denumirea de „devize".

CAMBIE FĂRĂ ACOPERIRE — o varietate a cambiilor financiare, fără acoperire reală. Ele favorizează speculațiile și înrăutățesc situația circulației bancnotelor deoarece o parte din ele ajung la bănci sub forma de acoperire a monedei.

CAMPANIE AGRICOLĂ — ansamblu de lucrări ce se execută într-o anumită perioadă de timp, după un plan detaliat. Prin C.a. se mai înțelege și perioada de defășurare intensă a unor lucrări agricole. Termenul de campanie agricolă definește fie lucrările unui anumit stadiu al procesului de producție — ex. : campania de însămânțări, campania de întreținere a culturilor, campania de recoltare etc., fie ansamblul de lucrări ce se desfășoară într-un anumit anotimp. Ex. campania de primăvară, campania de vară, campania de toamnă

Reușita unei campanii depinde de mai mulți factori dintre care menționăm :

a) organizarea muncii ;

b) calitatea reparațiilor la mașinile și utilajele ce participă la executarea lucrărilor ;

c) condițiile meteorologice ;

d) disciplina în procesul muncii ;

e) asigurarea mijloacelor necesare (forța de muncă, mijloace tehnice, carburanți și lubrefianți, spații de depozitare, condiționare, tratamente etc.).

Pentru organizarea fiecărei C.a. se întocmește un plan operativ care cuprinde :

a) succesiunea lucrărilor ;

b) volumul de muncă pentru fiecare lucrare ;

c) perioada optimă de execuție a lucrărilor ;

d) numărul de mașini și utilaje ;

e) norme de lucru ;

f) necesarul de forță de muncă ;

g) necesarul de materiale ;

h) spațiile utilizate și destinația lor ;

Scanned with OKEN Scanner

i) tehnologia lucrărilor ;
j) destinația producției (la recoltare);
k) mijloacele de intervenție (reparații, PSI) ;
l) mijloace proprii ;
m) mijloace închiriate ;
n) necesarul total și zilnic de carburanți și lubrefianți etc.

Pentru a avea o privire de ansamblu asupra volumului de muncă și a mijloacelor necesare într-o campanie, este necesar ca planul operativ să se încheie pe anotimpuri — campania de primăvară, campania de vară etc. În cadrul acestui plan operativ pe anotimp, se defalcă planurile campaniilor pe stadii ale procesului de producție. Ex. : planul campaniei de toamnă cuprinde planul campaniei de însămânțări de toamnă, de recoltare a culturilor de toamnă, de recoltare și depozitare a furajelor etc. După întocmirea lor, planurile operative se defalcă pe formațiuni de lucru

CANAL DE DISTRIBUȚIE — totalitatea verigilor organizatorice prin intermediul căruia un produs sau un serviciu trece de la producător la utilizatorul final. Un C. de d. este caracterizat de următorii indicatori :
a) lungimea canalului = determinată de numărul verigilor intermediare dintre producător și utilizator ;
b) lățimea canalului = numărul unităților prin care se asigură distribuirea produsului în cadrul aceluiași segment al circuitului ;
c) adâncimea canalului = gradul în care produsul se apropie de punctul final de consum ;

C. de d. indică ruta, itinerarul sau circuitul deplasării. Deciziile legate de alegerea C. de d. fac parte din deciziile strategice ale unității. În alegerea canalelor există trei alternative : — canalul direct, canalul scurt, canalul lung.

Alegerea unei alternative sau alta depinde de mai mulți factori dintre care amintim : tipul produsului, caracteristicile consumatorului, a rețelei de desfacere existente, situația concurenței, capacitatea financiară a producătorului etc. În alegerea alternativei se ține cont de o serie de criterii ca :
— cel economic, funcționarea rețelei, flexibilitatea rețelei etc.

Scanned with OKEN Scanner

Criteriul economic este hotărâtor, în care sens se folosesc o serie de metode ca : analiza gradului de rentabilitate, metoda punctului ponderat, metoda clasificării ierarhice, analiza de valorificare a canalului etc.

CANTITATEA DE SĂMÂNȚĂ LA HECTAR. Se calculează după ce există buletinul de analiză cu toți parametrii de calitate ai seminței

Se utilizează următoarea formulă

$$C.ha. = \frac{D \times M \times 100}{P \times G}$$ în care :

C.ha. = norma de sămânță pe hectar
D = densitatea dorită de plante pe m.p.
M = masa a 1000 boabe (MMB) în grame
P = puritatea fizică a semințelor
G = capacitatea de germinație.

În practică norma de sămânță rezultată din calcul prin aplicarea formulei de mai sus, se majorează cu 5—10% pentru a compensa pierderile inevitabile provocate de diverși factori. Majorarea normei de sămânță este obligatorie la însămânțările ce se efectuează în afara perioadei optime.

CAPACITATE A PIEȚEI — dimensiune cantitativă a pieței, exprimând fie mărimea globală a cererii de mărfuri, fie mărimea globală a ofertei, fie volumul desfacerii de mărfuri într-o anumită perioadă de timp (zi, decadă, lună, an etc.).

Cel mai frecvent se folosește mărimea globală a cererii de mărfuri în care caz prin C.P. se înțelege cantitatea dintr-un anumit produs sau serviciu, care poate fi absorbită de piață, fără a lua în considerație prețurile.

Practic C.p. reprezintă necesarul absolut al pieței și se poate calcula după relația :

C.p. = N × I în care;
N = numărul utilizatorilor
I = Intensitatea medie de utilizare a produsului.

C.p. depinde de numărul consumatorilor, de puterea lor de cumpărare, de intensitatea consumului, frecvența de cumpărare etc.

Scanned with OKEN Scanner

CAPACITATEA BIOLOGICĂ sau producția potențială reprezintă capacitatea individuală ereditară a soiului, hibrizilor sau rasei de a da o anumită producție în condiții biologice optime. C.b. este maximum de producție ce se poate obține de la un soi hibrid sau rasă în condiții de întreținere ideală.

CAPACITATEA DE ASIMILARE = potențialul unui sistem economico-productiv de a introduce în fabricație noi produse, noi procedee tehnologice sau noi tehnologii într-o anumită perioadă de timp, fără a afecta desfășurarea normală a activității de bază.

CAPACITATE DE CREAȚIE (concepție) = capacitatea unui sistem de cercetare științifică, inginerie tehnologică, colectiv de creație uzinală de a imagina, proiecte și prezenta noi produse sau procese tehnologice. Se exprimă prin numărul de teme sau de produse rezolvate, într-o anumită perioadă (lună, an, etc.).

CAPACITATEA DE ÎNCĂRCARE A NAVELOR. În vederea încheierii contractului de navlosire (închiriere a navei) — este necesară cunoașterea unor termeni specifici transportului naval :

1. — *Tona registru* = exprimă mărimea volumetrică a unei nave. Este o unitate convențională egală cu 100 picioare cubine (p.c.) respectiv 2,8315 metri cubi.

1 m.c. = 35,34 p.c.

2. — *Tona registru brut* (T.R.B.) = mărimea volumetrică a spațiilor închise la o navă.

3. — *Tona registru net* (T.R.N.) = mărimea volumetrică a spațiilor unei nave utilizate pentru încărcarea mărfurilor.

4. — *Deplasamentul* = greutatea totală (în tone lungi sau metrice) pe care o poate transporta nava în condiții normale. Include și greutatea mașinilor, instalațiilor și combustibilului.

5. — *Deadweight-cargo* = greutatea (în tone) a mărfurilor pe care nava le poate transporta.

6. — *Pescajul navei* = adâncimea navei în apă, măsurată pe verticală de la suprafață până la planul inferior al chilei navei. O navă este exploatată rațional atunci când încarcă o marfă sau combină diferite mărfuri la încărcare în așa fel încât atât tonajul registru, cât și deadweight-cargo să fie utilizate din plin.

Scanned with OKEN Scanner

În timpul transportului marfa poate fi amplasată :
— *în hambare* — (cale) = magazii speciale ale navei pentru depozitarea mărfurilor.
— *în tweendeck* = coridoare dintre punți (compartimente mai mici) în care se depozitează mărfuri mai fragile.
— *pe punte* = se amplasează numai anumite mărfuri cum ar fi cheresteaua, utilaje de dimensiuni mari și care sunt transportate pe riscul proprietarului lor.
7. — *Capacitate de încărcare în vrac.* Este cu aproximativ 10% mai mare decât capacitatea pentru mărfurile ambalate și se exprimă în picioare cubice măsurate între marginile externe ale coastelor, inclusiv spațiul format în rama gurii de magazie.

CAPACITATE DE LUCRU A AGREGATELOR = cantitatea medie de lucrări efectuate în unitatea de timp exprimată în m^2, ha., h.a.n., t, kg oră, schimb de lucru, campanie, an agricol etc.
Capacitatea de lucru reală orară (Wr) la agregatele agricole mobile se exprimă prin relația :

$$Wr = 0{,}36\ L.V.K.\ (ha/h)$$

Pentru cele staționare $Wr = \frac{S.G.K.}{t}$ în care :

L = lățimea reală de lucru (în metri)
V = viteza de deplasare (în m/s)
S = volumul de material agricol prelucrat (m^3)
G = greutatea volumică a materialului prelucrat (kg/m^3)
t = timpul de lucru (h)
K = coeficientul real de folosire a timpului total al schimbului de lucru și care are următoarele valori :

0,40 — 0,65 = pentru lucrările de fertilizat, stropit, eribicidat ;
0,65 — 0,75 = pentru semănat și recoltat ;
0,75 — 0,85 = pentru lucrările solului.

CAPACITATE DE MUNCĂ = totalitatea atributelor fizice și psihice pe care le posedă un individ și care îi oferă posibilitatea de a realiza o sarcină de muncă cu un randament cantitativ și calitativ mediu, fără a influența negativ starea de sănătate.

Scanned with OKEN Scanner

CAPACITATE DE PĂȘUNAT — sau încărcarea pășuini cu animale = numărul de animale care se poate repartiza pe o pășune, în așa fel încât să se evite supraîncărcarea sau subâncărcarea pășunii și degradarea acesteia.
Se exprimă în U.V.M. (unitate vită mare) la hectar.
Se calculează după formula ·

$$Cp = \frac{Q}{q}$$ în care :

Cp = capacitate de pășunat în U.V.M.
Q = producție de masă verde a pășunii (kg/ha)
q = necesarul de consum pentru un animal (U.V.M.) pe întreg sezonul de pășunat (kg.)

CAPACITATEA DE PLATĂ = stare a unei unități economice care dispune de încasări (venituri) suficiente pentru a face față la termenele stabilite tuturor plăților datorate (plata furnizorilor, salariilor, a obligațiilor către buget și bănci, constituirea fondurilor proprii etc.). În cazul invers, unitatea economică este în incapacitate de plată.
Coeficientul capacității de plată imediate (kpi) se calculează după relația :

$$Kpi = \frac{Db}{Ob} \times 100$$ în care ·

Db = disponibilități bănești
Ob = obligații cu scadență imediată

Coeficientul capacității de plată pentru o anumită dată (kpt) se calculează după relația :

$$K.p.t. = \frac{(Db + i + c)}{Ob} \times 100$$ în care ·

i = încasările din perioada considerată
c = creditele bancare ce se vor obține în perioada considerată.

C. de p. depinde de buna funcționare și organizare a activității unității, dar și de situația financiară a agenților economici cu care are relații.

CAPACITATE DE PRODUCȚIE — producția maximă de o anumită structură și calitate ce poate fi obținută în-

Scanned with OKEN Scanner

tr-o perioadă dată (de regulă un an) în condițiile folosirii depline a fondurilor fixe productive, și în condiții tehnico-organizatorice optime. La determinarea C de p. nu se ține cont de situațiile nefavorabile ce pot interveni în procesul de producție (locuri înguste, aprovizionare neritmică, lipsa forței de muncă etc.).

Teoria și practica economică folosește și alte noțiuni de capacitate cum sunt :

1. — Capacitate de producție tehnică — ia în calcul parametrii tehnici ai utilajelor și timpul normat de lucru, din care se scade timpul folosit pentru revizii, reparații, întreținere. Se mai numește și capacitate proiectată, prevăzută în caietul (notiță) tehnic.

2. — Capacitatea de regim — este mai mică decât capacitatea tehnică (proiectată) ținând cont de regimul de lucru, de condițiile în care se realizează producția (calificarea oamenilor, întreruperi, aprovizionare etc.).

3. — Capacitatea optimă — folosită în stabilirea mărimii optime a unităților.

C. de p. caracterizează posibilitățile potențiale productive ale unui utilaj sau a unei unități economice și nu trebuie confundată cu volumul de producție programată sau realizată.

Cunoașterea C. de p. servește la cunoașterea potențialului de producție, programarea producției, identificarea rezervelor interne, alegerea soluțiilor optime de specializare și cooperare, a variantelor de dezvoltare, stabilirea mărimii ofertelor de produse, eșalonarea livrărilor în timp etc.

Nivelul C. de p. se exprimă în unități naturale de măsură a producției (tone, bucăți, m.p., litri etc.) în unități natural convenționale (unde e cazul) și în unități valorice.

CAPACITATE DE PRODUCȚIE a plantelor și animalelor — însușire biologică fundamentală a soiurilor, raselor și hibrizilor de plante cultivate și animale domestice care exprimă producția obținută pe hectar sau pe cap de animal. Este un caracter genetic complex, condiționat de totalitatea funcțiilor biologice, fiziologice și genetice ale plantei sau animalului și de influența factorilor externi.

Scanned with OKEN Scanner

CAPACITATE INTELECTUALĂ — ansamblu de însușiri mentale ce permit omului să gândească corect și eficient. C.i. presupune folosirea în mod curent a operațiilor gândirii : analiza, sinteza, comparația, generalizarea, abstractizarea și concretizarea. C.i. este condiționată de integritatea morfo-funcțională a sistemelor neuro-psihice și se dezvoltă prin instruire și exercițiu.

CAPACITATEA MEMORIEI — numărul maxim de unități de informație pe care le poate reține dispozitivul de memorie al calculatorului electronic. Se exprimă în biți, octeți, kiloocteți.

CAPITAL — valoare sub formă de bani sau (și) bunuri destinate activității economice.

CAPITAL CIRCULANT — parte a capitalului productiv a cărei valoare trece în întregime asupra produsului într-un singur ciclu de producție, fiind consumat sau profund transformat, necesitând înlocuirea sa cu fiecare nou ciclu de producție (materii prime, materiale, energie, combustibil, sămânță, furaje etc.).

CAPITAL FIX — parte a capitalului care participă în procesul de producție dar care își transmite valoarea sa asupra produsului nou creat, în mod treptat, în decursul mai multor cicluri, păstrîndu-și forma naturală (clădiri, utilaje, instalații, tractoare, mijloace de transport, plantații, etc.).

CAPITAL SOCIAL — valoarea bunurilor aduse ca aport la înființarea societății comerciale în bani sau natură. Periodic mărimea sa se poate modifica, păstrându-se o limită a valorii minime.

CARACTERISTICĂ DE CALITATE — însușire a produsului care exprimă direct sau influențează utilizarea acestuia. Împreună cu alte caracteristici determină calitatea produsului.

C. de c. sunt :

— tehnice — determinate de parametrii funcționali, de utilizare. Sunt esențiale determinând gradul de satisfacere a cerințelor consumatorilor ;

— economice — determinate de costuri și prețuri ;

— psihosenzoriale — se referă la laturile estetice ;

— ergonomice — sau de exploatare ;

— de fiabilitate ;

Scanned with OKEN Scanner

— sociale — influența asupra mediului ambiant etc. (v. calitatea produselor).

CARANTINA — complex de măsuri pe linia sanitar veterinară sau fito-sanitară, menite să oprească sau să prevină răspândirea unor boli și dăunători.

Măsurile de carantină pot fi referitoare la preîntâmpinarea pătrunderii unor boli sau dăunători din alte țări (carantină externă) sau la limitarea răspândirii celor existenți pe teritoriul țării (carantină internă). Pentru aceasta la punctele de frontieră vamală există inspectori de carantină, iar pe plan internațional problemele sunt reglementate prin convenții speciale. Prin legislația fiecărei țări, sunt stabilite bolile și dăunătorii de carantină, urmând ca toate produsele agricole care tranzitează sau sunt destinate țării respective, să fie însoțite (și controlate) de certificate sanitar-veterinare sau fito-sanitare, care să ateste lipsa bolilor și dăunătorilor.

CARGO — încărcătură, caric = denumire folosită în transportul maritim pentru totalitatea mărfurilor încărcate pe o navă spre a fi transportate și care sunt indicate detaliat, după natura și cantitatea lor, în conosament.

— *General cargo* = caric de mărfuri generale.

— *Cargo capaciti* = capacitatea netă de încărcare a unei nave.

CARTAREA SOLULUI — lucrare pedologică constând în studierea, identificarea și delimitarea suprafețelor ocupate cu diferite tipuri de sol. Unitatea cea mai mică de clasificare a solurilor, utilizată în C.s. este tipul de sol.

C.s. cuprinde patru faze :

a) Faza de pregătire — constă în procurarea hărților topografice, strângerea de date despre zona respectivă (climatice, geologice, geomorfologice, hidrologice, agrofitotehnice etc.), pregătirea utilajelor și rechizitelor (truse pentru determinări, sonde, fișe, carnete de teren etc.).

b) Faza de teren — cuprinde operațiile ce se desfășoară în teren : amplasarea, executarea și descrierea profilurilor de sol, în strânsă legătură cu condițiile naturale și de producție; separarea și delimitarea pe hartă

Scanned with OKEN Scanner

a unităților de sol (uneori și de relief, de adâncime a apelor freatice, de rocă etc.); ridicarea probelor de sol și trimiterea la laborator pentru analiză.

c) Faza de laborator — în care se efectuează analizele probelor de sol (uneori și de apă freatică) care au fost aduse din teren.

d) Faza de sintetizare a datelor, în care se definitivează harta de sol și celelalte hărți, se elaborează cartograme și se întocmește memoriul agropedologic, adică raportul final.

Memoriul agropedologic cuprinde prezentarea condițiilor naturale, fizico-geografice, influența acestora asupra formării și variației învelișului de sol, dar și în ceea ce privește procesul producției agricole, caracterizarea unităților de sol, (sub aspectul proprietăților morfologice, fizice, fizico-mecanice, chimie, agroproductive etc.), recomandări referitoare la folosirea rațională a solurilor respective (mod de folosință, specii, soiuri, măsuri de îmbunătățire — agrotehnice, agrochimice, ameliorative etc.), hărți.

Hărțile pot fi — la scară mică, sub 1 : 300 000, pe care sunt trecute numai principalele tipuri și subtipuri de sol ; la scară mijlocie, 1 : 200 000 — 1 : 50 000, pentru evidența generală a fondului funciar a diferitelor unități naturale sau administrative ; la scară mare, 1 : 20 000, pentru unitățile agricole de producție ; pe scară foarte mare — în detaliu 1 : 5 000 — pentru înființare de plantații, câmpuri experimentale etc.

— *Cartarea agrochimică* = înscrierea pe o hartă la scară redusă, a conținutului solului în elemente nutritive (sub formă accesibilă plantelor) și a celorlalte însușiri ce caracterizează fertilitatea : conținutul în humus, Ph-ul, gradul de saturație cu baze, capacitatea de schimb cationic, grosimea stratului arabil, structura, textura ș.a. — C.a. se face periodic, în raport cu modul de folosire a terenului și gradul de intensitate a culturii : — după 4—5 ani la culturile de câmp neirigate, după 3—4 ani la cele irigate, după 2 ani la culturile legumicole de câmp, anual la culturile din solarii, pentru fiecare ciclu de culturi la seră.

— *Cartarea hidroameliorativă* — se stabilește pe zone omogene din punct de vedere natural pentru care se execută anumite genuri de lucrări hidroameliorative,

Scanned with OKEN Scanner

prin înscrierea pe hărți sau planuri topografice a rezultatelor, studiilor, cadrul natural (climă, geomorfologie, hidrologie, pedologie etc.).

CARTE FUNDUARĂ (funciară), registru oficial de evidență a tuturor proprietăților funciare, ținut de organele administrative pe baza lucrărilor de cadastru funciar și a documentelor de proprietate.

CARTE TEHNICĂ A CONSTRUCȚIEI — complex de documente întocmite de unitatea beneficiară, împreună cu proiectantul și constructorul care cuprinde: — proiectul de execuție al construcției, normele tehnice de exploatare și întreținere, informații privind gradul de seismicitate și de rezistență la foc, pentru care construcția respectivă a fost proiectată și executată, rezultatele încercărilor de laborator și al probelor de calitate efectuate, prescripțiile de bază care trebuiesc respectate pe perioada exploatării etc.

CARTEA TEHNICĂ A PRODUSULUI (notița tehnică) — document întocmit de producător pentru utilaje, mașini, instalații, aparate și bunuri de folosință îndelungată și care cuprinde: — descrierea produsului, parametrii tehnici cu performanțele și condițiile de calitate, durata de utilizare normată, domeniile de utilizare, modul de întreținere și condițiile de păstrare, perioadele de revizie tehnică, lista seturilor de piese de schimb și subansamblele necesare pentru fiecare categorie de reparație etc. Acest document este predat beneficiarului odată cu produsul.

CARTEL — formă de monopol în care agenții economici participanți se înțeleg asupra unor condiții comune de aprovizionare, volumul producției, prețuri, piețe de desfacere, schimburi de brevete, condiții de angajare a forței de muncă, etc. în scopul obținerii unui profit cât mai mare și a face față concurenței.

CARTELĂ DE CREDIT — document emis de bancă pe baza căruia titularul poate plăti mărfuri, servicii, obligații, la agenții economici care au convenție cu banca emitentă.

CASĂ DE SCONT (scont de casă) = reducerea de preț acordată cumpărătorului de către vânzător, când plata mărfurilor se face la vânzare, deși contractul prevede plata pe termen (pe credit).

Scanned with OKEN Scanner

CASARE — operație de scoatere din serviciu a mijloacelor fixe amortizate sau a căror reparare nu mai este economică datorită uzurii lor avansate.

CATALOG DE PRODUSE — lista produselor ce pot fi livrate, cu descrierea caracteristicilor tehnice și eventual, cu indicarea prețurilor ferme sau informative. Uneori cuprinde și fotografia produselor.

CATEGORIE DE ANIMALE = grupă de animale din cadrul unei specii, determinată în raport cu vârsta, sexul, stadiul de dezvoltare a funcțiilor fiziologice și economice. Ex.: tineret 0—6 luni, 6—12 luni, 12—18 luni, juninci gestante, vaci cu lapte, animale la îngrășat etc.

CATEGORIE DE FOLOSINȚĂ — delimitare a terenurilor după natura plantelor cultivate și destinația economică. Principalele C. de f. sunt: arabil, pășuni, fînețe, vii și livezi. Aceste categorii la un loc formează terenurile agricole iar pădurile, apele, bălțile, stufărișurile și altele constituie terenuri neagricole (v. mod de folosință).

CATEGORIE DE ÎNCADRARE (retribuire) — nivel de retribuire prevăzut în rețele tarifare, stabilit în raport cu cunoștințele, nivelul de calificare și experiența necesară executării în bune condiții a lucrărilor de diferite grade de complexitate.
Fiecare C. de î. are un nivel de bază și două, trei trepte de salarizare. Numărul de C. de î. diferă de la o ramură la alta.

CATEGORIE DE ÎNCADRARE A LUCRĂRILOR AGRICOLE — sistem de diferențiere și clasificare a lucrărilor agricole după calitate, ținând cont de următorii factori: — complexitate, efort fizic, importanță, răspundere, condiții de muncă etc. Cu cât cerințele corespunzătoare acestor factori sunt mai mari, cu atât lucrarea se încadrează într-o categorie superioară. Între C. de î. a l.a. și nivelul de salarizare există o relație directă. Categoriile mai mici au salarizare mai mică, iar cele mai mari o salarizare mai mare.

CATEGORIE DE SOL DUPĂ REZISTENȚĂ LA LUCRĂRILE DE MOBILIZARE — teritoriu delimitat după criteriul greutății de executare a lucrărilor de mobilizare a solului (arat, grăpat, prășit etc.).

Scanned with OKEN Scanner

Se deosebesc trei categorii de soluri : sol ușor cu rezistență specifică la arat sub 0,35 kgf/cm², sol mediu 0,35—0,55 kgf/cm² și sol greu peste 0,55 kgf/cm².

CATEGORIE DE TERENURI — grupare a terenurilor după o anumită caracteristică cum ar fi : — posibilități de mecanizare (mecanizabile, nemecanizabile), gradul de fertilitate ; procesele formative, de degradare etc.

CATEGORII DE CONTRACTE COMERCIALE INTERNAȚIONALE :

1. — Contracte comerciale care au ca obiect transferul proprietății de bunuri — fungibile și nefungibile — sunt contractele de vânzare-cumpărare și anume : cele încheiate ca rezultat al negocierilor directe dintre doi parteneri ; cele încheiate în cadrul burselor ; cele încheiate în cadrul licitațiilor ; exporturi complexe.

2 — Contracte comerciale privind transferul de tehnologie și activități adiacente în care se includ :

a) — contractul de cesiune de brevete de invenție care dă dreptul de proprietate asupra brevetului ;

b) — contractul de licențiere de brevete de invenție, care dă dreptul de folosință a brevetului;

c) — contractul de transfer de know-hov prin care deținătorul cunoștințelor nebrevetate, le cedează unui beneficiar ;

d) — contractul de consulting — engineering care are ca obiect prestarea unor servicii de specialitate constând în studii de fundamentare, proiectare și coordonare de lucrări.

Contractele din această categorie se pot încheia fie separat, fie în cadrul contractelor de exporturi complexe.

3. — Contracte de finanțare a comerțului internațional cum sunt :

a) — contracte de împrumuturi bancare ;

b) — contracte de leasing — prin care finanțatorul pune la dispoziția beneficiarului mijloace de producție pe care le-a achiziționat în acest scop, uneori cu concursul tehnic al beneficiarului. Plata se face în rate periodice, fiecare rată incluzând cota de amortizare plus beneficiul finanțatorului. Este un contract specific de finanțare pe termen lung ;

Scanned with OKEN Scanner

c) — contractul de forfaiting, modalitate de mobilizare a creditelor pe termen scurt și mediu prin scoaterea de titluri de credit în special sub formă de cambii;
d) — contractul de factoring — modalitate de mobilizare a creditelor pe termen scurt prin cesiunea dreptului de creanță rezultat din facturi comerciale de către furnizor către o instituție financiară contra unui comision.
4. — Contracte comerciale de prestări servicii (turism, asistență tehnică, transporturi, servicii bancare etc.).
5. — Contracte de intermediere (mandat, comision, agenție);
6. — Contracte de cooperare economică și tehnico-științifică.

CAUTIUNE BANCARĂ — contract prin care o bancă comercială garantează pentru o anumită persoană juridică sau fizică plata unei anumite sume de bani, în cazul în care debitorul (garantat) nu-și va îndeplini obligațiile față de creditorul-beneficiar.

CENTRU COMERCIAL — ansamblu de unități de desfacere, grupate sau dispersate, menite să deservească o anumită zonă dintr-o localitate. Noțiunea de C.c. se folosește și pentru localitățile cu puternică activitate comercială.

CENTRU DE PRODUCȚIE — ca obiect al organizării teritoriului unităților agricole, reprezintă suprafața de teren împreună cu construcțiile necesare pentru asigurarea desfășurării procesului de producție. Ex.: grajduri, centre de prelucrare primară a producției, ateliere etc. Atunci când cuprinde și complexul de clădiri social-administrative, poartă denumirea de centru gospodăresc (v).

CENTRU DECIZIONAL — element al unui sistem de conducere având rolul de a lua decizii care să declanșeze sau să corecteze acțiuni. La nivel microeconomico-social C.d. este compus din toate cadrele care ocupă posturi de conducere. În proiectarea sistemelor de conducere C.d. reprezintă o problemă centrală deoarece plasarea lor în configurația sistemului și autoritatea decizională ce li se stabilește depinde de o multitudine de factori ce trebuiesc cunoscuți. Totalitatea C.d. formează subsistemul conducător.

Scanned with OKEN Scanner

CENTRU EFECTORIU — element al unui sistem de conducere care are rolul de a realiza anumite acțiuni. La nivel microeconomico-social C.e. cuprinde cadrele care ocupă posturi de execuție. Totalitatea C.e. alcătuiește subsistemul condus, de execuție.

CENTRU GOSPODĂRESC — ansamblu de construcții social-administrative, locuințe, cele cu destinație specială împreună cu suprafața de teren aferentă din cadrul unei unități agricole, concentrând întreaga activitate de organizare, conducere și îndrumare a acesteia.

CERCETARE APLICATIVĂ — activitate științifică ce vizează preluarea, prelucrarea și aprofundarea datelor furnizate de cercetarea fundamentală prin diferite aplicații de utilitate practică în domenii ale activității economice (industrie, agricultură, construcții etc.), la conservarea și ameliorarea calității mediului de viață, a sănătății oamenilor etc. Prin C.a. aspecte foarte generale capătă un caracter din ce în ce mai particular, îmbogățindu-se cu date specifice din care pot rezulta noi generalizări si abstractizări.

CERCETARE A DISTRIBUȚIEI — activitate ce vizează culegerea informațiilor necesare aprecierii rezultatelor distribuției mărfurilor putând avea următoarele obiective :

— cunoasterea canalelor posibile de distribuție ;
— analiza canalelor utilizate, a dimensiunilor acestora și a vitezei de distribuție pe fiecare din ele ;
— abandonarea unor canale vechi sau deschiderea altora noi.

Subiecții cercetați sunt toate verigile ce se interpun între producător și utilizatorul final, precum și consumatorii actuali sau potențiali.

CERCETARE CALITATIVĂ A PIEȚEI — totalitatea acțiunilor de cercetare având ca obiectiv identificarea unor dimensiuni calitative ale pieței, motivația de cumpărare sau de renunțare la mărfuri de către cumpărători.

CERCETAREA CANTITATIVĂ A PIEȚEI — totalitatea acțiunilor de cercetare care se întreprind în vederea stabilirii dimensiunilor pieței, structura acesteia, participarea concurenței, influența diferiților factori asupra volumului de desfacere a mărfurilor

Scanned with OKEN Scanner

CERCETAREA DE MARKETING — culegerea, înregistrarea și analiza sistematică de date privind problemele marketingului de mărfuri și servicii prin aplicarea metodelor științifice de investigare. Pe aceasta se bazează asigurarea informațiilor necesare luării deciziilor privind orientarea și dezvoltarea producției, prezentarea și ambalarea produselor, prețurile, vânzarea, căile și metodele de distribuire, publicitate, problemele financiare etc.

Etapele cercetării de marketing sunt :

1. — Informarea completă, rapidă și continuă asupra funcționării întreprinderii și a pieței. Se are în vedere statistica desfacerilor de mărfuri, stocurile, aprovizionările, situația economică a furnizorilor, elemente de demografie, potențialul cumpărătorilor etc.

2. — Analiza și explicarea fenomenelor cu ajutorul statisticii, matematicii, sociologiei, economiei, psihologiei și a altor abordări interdisciplinare.

3. — Valorificarea cercetărilor prin luarea deciziilor

CERCETAREA DE RECLAMĂ — culegerea informațiilor necesare aprecierii eficienței rezultatelor promoționale

Obiectivele urmărite sunt :

— stabilirea celor mai eficiente canale de transmitere a mesajelor publicitare :

— structura subiecților ce recepționează mesajele transmise :

— efectul informațiilor transmise

CERCETAREA FUNDAMENTALĂ — activitate științifică ce are ca obiectiv dezvoltarea cunoștințelor referitoare la natură și societate, esența intimă a fenomenelor în forma lor cea mai generală sau abstractă, explorarea unor noi domenii în vederea obținerii unor informații cu caracter esențial, legi, legități etc.

C.f. nu vizează un scop practic imediat, dar asigură cunoașterea fundamentală a naturii, societății sau a altor domenii decât cele tehnologice, ce satisfac anumite necesități și aspirații ale oamenilor

CERCETARE OPERAȚIONALĂ — ansamblu de principii, metode și mijloace destinate elaborării de modele matematice în vederea adoptării unor decizii pentru rezolvarea unor probleme complexe din economie.

C.o. are ca obiectiv fundamentarea deciziilor, compararea variantelor decizionale posibile și evaluarea influ-

Scanned with OKEN Scanner

enţelor probabile ale diferiţilor factori asupra rezultatelor.

În C.o. se disting următoarele etape :

1. — definirea problemei ;
2. — elaborarea modelului matematic al fenomenului
3. — analiza modelului şi formularea deciziei sau operaţiei ;
4. — verificarea adecvării modelului la fenomen sau operaţie şi analiza calităţii deciziei ;
5. — corelarea modelului şi a deciziei;
6. — aplicarea deciziei şi urmărirea aplicării ei.

CERCETARE ŞTIINŢIFICĂ — investigaţie sistematică cu caracter original desfăşurată în instituţii specializate care constă dintr-un complex de acţiuni realizate pe baza unui program şi care este destinată lărgirii şi apro fundării cunoaşterii, prin evidenţierea de noi legi, legităţi, fenomene, procese etc. ce se manifestă în diverse domenii din natură şi societate, în scopul utilizării lor la ameliorarea calităţii vieţii. Elementul esenţial al C.ş. este găsirea noului sau stabilirea de certitudini acolo unde nu există decât ipoteze. Formularea unor ipoteze poate fi obiectul C.ş. într-o fază incipientă, dar rezultatul final trebuie să conţină în mod obligatoriu elemente de noutate, chiar dacă acestea apar ca infirmări ale unor presupuneri anterioare. C.ş. este o activitate de creaţie care solicită imaginaţia, intuiţia şi previziunea. Procesul de elaborare se sprijină pe datele anterioare, care trebuiesc bine cunoscute, dar pentru găsirea noului este necesară degajarea de concepţiile anterioare. C.ş. evoluează pe un teren în mare parte necunoscut, cu faze de desfăşurare greu de precizat apriori. În unele cazuri întîmplarea şi imprevizibilul joacă un rol de seamă în munca de investigaţie, dar C.ş. trebuie condusă cu discernământ şi supleţe pentru a se adapta continuu perspectivelor ce i se deschid.

CERCETARE ŞTIINŢIFICĂ DE DEZVOLTARE — are ca obiectiv determinarea căilor prin care aplicarea noilor cunoştinţe rezultate din cercetarea fundamentală şi aplicativă sau din practica economico-socială, asigură realizarea de noi produse, materiale, sisteme, promovarea progresului tehnic, organizarea ştiinţifică a producţiei şi a muncii, conducerea proceselor etc. De cele mai

Scanned with OKEN Scanner

multe ori se concretizează în noi metode, procedee, sisteme de calcul, programe, proiecte etc.

CEREALE — grupă de plante agricole cultivate care aparțin de familia Gramineae și anume : grâu, secară, triticale, orz, ovăz, porumb, sorg, mei, orez. Se cultivă pentru boabe ce servesc ca hrană pentru om și animale sau ca materie primă pentru industria de alcool, amidon etc.

În compoziția chimică a bobului intră 13—14% apă, 55—70% extractive neazotate, 8—20% proteină, 2—5% substanțe grase, 3—15% celuloză și 2—6% substanțe minerale.

În țara noastră cerealele ocupă anual peste 70% din suprafața arabilă. Pe glob se cultivă peste 750 milioane hectare cereale, din care grâul ocupă circa 32—35%, orzul 15—20%, porumbul 15—16%, ovăzul 10%, orezul 8—10%, secara 7—8%, sorgul 4—5%.

CERERE DE MĂRFURI — categorie economică a pieței, o formă de manifestare a nevoii sociale reale, care constă în volumul și structura bunurilor solicitate într-o perioadă dată. Ca sferă de cuprindere C. de m. cuprinde atât mărfurile de consum productiv cât și neproductiv, iar purtătorii cererii sunt agenții economici, instituțiile și populația. C. de m. se poate clasifica în funcție de diferite criterii :

1. — după modul de manifestare în timp, avem cerere de mărfuri curentă, periodică, sezonieră, rară ;
2. — după modul în care se fixează asupra mărfurilor, avem cerere fermă și spontană ;
3. — după evoluție, poate fi constantă, crescândă sau descrescândă ;
4. — după gradul de solvabilitate poate fi reală și potențială, care la rândul ei poate fi solvabilă sau nesolvabilă ;
5. — după gradul de acoperire, cererea de mărfuri poate fi satisfăcută, parțial satisfăcută sau nesatisfăcută.

Dimensiunile globale ale cererii de mărfuri, ca și structurile pe produse, sunt determinate de factori economici, demografici, sociologici, psihologici etc., cea mai puternică influență exercitând-o factorii economici cum sunt : — nivelul veniturilor bănești ale populației, oferta existentă pe piață, nivelul prețurilor. Cererea este sen-

Scanned with OKEN Scanner

sibil diferențiată pe categorii de populație, în profil teritorial, pe sezoane etc.
O categorie aparte o constituie cererea de bunuri productive care este influențată și de factori majori interni și externi.

CEREREA DE OFERTĂ —1. — termen utilizat cu deosebire în comerțul internațional pentru a sublinia de regulă preferința cumpărătorului față de unele firme de prestigiu ; 2. — document prin care o firmă manifestă voința de a încheia un contract și se materializează fie sub formă de scrisoare comercială, telegramă, telex sau fax, fie sub forma unei convorbiri telefonice. Ca regulă generală, cererea de ofertă nu produce efecte juridice, dar are funcția importantă de a declanșa dialogul precontractual
În elaborarea cererii de ofertă trebuie să se respecte o serie de reguli, atât în privința conținutului, cât și a formei, prestigiul unei firme depinzând și de modul cum solicită oferta. Conținutul și forma cererii de ofertă diferă în funcție de produs și particularitățile segmentului de piață.
În anumite situații cererea de ofertă se transformă în comandă fermă. Cererea de ofertă indică limita cantitativă a produselor solicitate, termenul de livrare, limitele de prețuri. Cererea de ofertă reprezintă și o informare asupra pieților externe pentru anumite produse. În unele cazuri prin cererea de ofertă partenerii sunt invitați la licitații.

CESIUNE DE CREANȚĂ — este un contract prin care creditorul, numit cedent, transmite unei alte persoane, numită cesionar, o creanță a sa împotriva unui debitor, numit debitor cedat. Pentru existența contractului nu este nevoie de acordul debitorului, dar acesta devine opozabil numai după notificarea cesiunii de creanță, notificare ce poate fi făcută atât de cedent, cât și de cesionar. Cesiunile se numesc deschise, atunci când debitorul este înștiințat în prealabil, și închise, când nu este anunțat.
În relațiile comerciale, cesiunea de creanță are o largă răspândire în cadrul contractelor de factoring. Cesiunile închise sunt de regulă cumpărate de bănci. Efectul principal al cesiunii este acela că cesionarul devine creditor al debitorului cedat pentru valoarea nomi-

Scanned with OKEN Scanner

nală a creanței, chiar dacă a plătit cedentului o anumită sumă mai mică.

CESIUNE DE LICENȚĂ — formă de valorificare a brevetelor prin care vânzătorul (persoană fizică sau juridică) rămâne titularul licenței cedând numai dreptul de folosință a acesteia, cu respectarea anumitor condiții prevăzute în contractul de cesionare a licenței.

CICLICITATE ECONOMICĂ — caracteristică a activității economice în care se succed alternativ fazele de extindere și contracție (cicluri scurte), de expansiune și recesiune (cicluri medii), ascendente și descendente (cicluri lungi). Asupra ciclității economice au fost emise mai multe teorii dintre care redăm :

— *Ciclu Jugar* — teorie a economistului francez C. Jugar potrivit căreia activitatea economică oscilează în cicluri cu o periodicitate de 9—10 ani, datorită creditelor bancare. Fiecare ciclu se compune din 3 faze : prosperitatea, criza și lichidarea urmărilor crizei.

— *Ciclu Kitkin* — susținut de statisticianul englez Kitkin după care ciclul minor este rezultatul mișcării ritmice a factorilor psihologici, iar ciclul major reprezintă angrenarea a două-trei cicluri minore și durează în medie trei ani și jumătate.

— *Ciclu Kuznets* — concept elaborat de americanul Kuznets conform căruia oscilațiile în ritmul ciclurilor de crestere economică au o durată de 15—20 de ani, fiind determinate de creșterea populației, stabilitatea economică legată de consum și venituri.

— *Ciclul economic capitalist* — susținut de teoria marxistă este considerat o formă de mișcare și dezvoltare a economiei capitaliste în care perioadele de avânt alternează cu cele de stagnare sau de reducere a producției. Ansamblul de fenomene ce caracterizează C.e.c. și care se derulează după anumite legități se ordonează în patru faze distincte : criza, depresiunea, înviorarea și avântul. Rolul principal în cadrul C.e.c. îl are criza care reprezintă „rezolvarea temporară violentă a contradicțiilor existente, erupții violente, care restabilesc pentru moment echilibrul zdruncinat". Se subliniază periodicitatea crizelor în strânsă legătură cu stadiul de dezvoltare și factorii ce îl influențează în fiecare etapă și țară.

Scanned with OKEN Scanner

CIFRA DE AFACERI sau venituri brute = totalitatea veniturilor realizate de un agent economic într-o anumită perioadă, de regulă un an. Indicator sintetic care servește la aprecierea mărimii unei societăți comerciale

CLASĂ DE APRECIERE ECONOMICĂ A TERENURILOR — grupă în care se încadrează toate terenurile ce au primit un punctaj în intervalul de 10 puncte pe scara de apreciere economică a terenurilor agricole, care este de 100 de puncte. Ex. : suprafețele cărora li s-au atribuit între 91—100 puncte fac parte din clasa I, cele cu 81—90 puncte din clasa a II-a etc. Fiecare clasă este formată din 10 puncte succesive.

CLASĂ DE CALITATE — indicator ce caracterizează măsura în care un produs îndeplinește, în procesul utilizării lui, anumite condiții specifice potrivit destinației sale. Ex. : — extra, I-a, a II-a etc.

CLASĂ DE FERTILITATE A SOLULUI — grupă de terenuri cu fertilitate apropiată stabilită în cadrul lucrărilor de apreciere economică a terenurilor.

CLASIFICAREA BUNURILOR (MĂRFURILOR) :

1. — Obiectul contractelor de vânzare-cumpărare îl pot forma :

a) bunurile determinate individual prin enumerarea unor caractere specifice ;

b) bunuri determinate generic prin caractere comune tuturor, care însă se individualizează prin numărare, măsurare sau cântărire.

Această grupare corespunde clasificării din dreptul civil în :

a) — bunuri nefungibile — care au o individualitate proprie, determinată prin calități intrinseci, neputând fi înlocuite unele cu altele — ex. : tablourile originale, utilaje unicat etc.

b) — bunuri fungibile, cele care se pot schimba unele cu altele în timpul derulării contractului de vânzare-cumpărare — ex. : benzină, cereale, laminate, textile etc.

Aprecierea fungibilității sau nefungibilității unor mărfuri se poate face fie după datele fizice, fie după uzanțele comerciale, fie după voința contractanților.

2. — Sub aspectul însușirilor intrinseci și a destinației

Scanned with OKEN Scanner

ce o pot avea, bunurile ce fac obiectul unui contract se pot clasifica și altfel :

a) bunuri mobile corporale, categorie în care intră toate mărfurile destinate vânzării fungibile și nefungibile;

b) bunuri mobile incorporale, noțiune care cuprinde „vânzarea de inteligență" pe calea cesiunii sau licențierii (brevete, mărci de fabrică, tehnologii etc.) ;

c) bunuri imobile cum sunt construcțiile la cheie.

CLAUZA CONTRACTUALĂ — prevedere cuprinsă într-un contract care exprimă acordul de voință al părților asupra unui aspect pe care acestea doresc să îl conțină. C.c. are o importanță deosebită, însumarea lor reprezentând însuși contractul. Fiecare clauză prevăzută în contract produce efecte juridice cu implicații economice majore, motiv pentru care fiecare parte contractantă caută să obțină clauze care să-i asigure o poziție favorabilă, cu minimum de risc și maximum de avantaje. Clauzele contractuale se vor formula clar și precis, fără a da posibilitatea interpretărilor diferite, atenție specială solicitând traducerea acestora în limbi străine în cazul contractelor internaționale. Clauzele contractuale se grupează pe capitolele contractului comercial.

Redăm câteva clauze uzitare în contractele internaționale :

— *Clauza de escaladare a prețurilor* — stabilește procedura de urmat dacă, în cursul derulării contractului, intervin modificări pe piața internațională ale prețului produsului respectiv.

— *Clauza Hardship* — are menirea să atenueze urmările negative ale fluctuațiilor valutare, instabilitatea prețurilor, evenimentelor politice sau conjunctural-economice, care pot conduce la o schimbare a datelor inițiale avute în vedere, de așa natură încât se produce un dezechilibru contractual. Înscrierea în contract a clauzei Harship dă dreptul părții lezate să ceară renegocierea condițiilor de livrare în vederea restabilirii echilibrului inițial, readaptarea contractului la noile condiții.

— *Clauza paușal* — obligă pe vânzător ca la livrarea mărfii să deducă din preț o bonificație care are menirea să acopere cheltuielile pe care le va efectua cumpărătorul la primirea mărfurilor pentru remedierea

Scanned with OKEN Scanner

eventualelor defecțiuni de calitate. Pentru vânzător prezintă avantajul că înlătură reclamațiile de calitate și obligațiile ce îi revin în asemenea cazuri.

— *Clauză penală* — convenția accesorie în cazul unui contract prin care debitorul obligației neexecutate se obligă la plata unei sume de bani determinate, de regulă sub forma unui procent și care are funcția de a prestabili daunele moratorii sau compensatorii, fără ca acestea să fie dovedite de creditor.

Principalele categorii de nerealizare sunt : întârzierea plăților pentru care se percep dobânzi, întîrzierea în construcții montaj și neatingerea parametrilor specificați în contract, pentru care se prevăd penalități.

— *Clauza plurivalutară* — modalitate de consolidare a valutei de tranzacție dintr-un contract comercial, prin alegerea unui „Coș de valute", respectiv mai multe valute considerate stabile, al căror curs mediu la data plății va fi luat în calcul pentru corectarea obligației de plată, ca urmare a fluctuației valutei de decontare. În practică, se adoptă ca etalon cursul Drepturilor Speciale de Tragere (DST), care se stabilește prin luarea în calcul a unui „coș" constituit din cinci valute.

— *Clauza primului refuz* — obligă pe vânzător să acorde un drept de preferință cumpărătorului pentru încheierea unui nou contract de vânzare pentru aceleași mărfuri, la prețuri obtenabile pe piața respectivă; în situația în care cumpărătorul inițial își manifestă „primul refuz" de a cumpăra la prețul pe care îl acceptă alți cumpărători potențiali, vânzătorul este dezlegat de obligația de preempțiune.

— *Clauza privind modalitatea de plată :*

a) — *Acreditivul documentar* — (v) — modalitate de plată preferată în contractele internaționale prin care importatorul (ordonator) dă dispoziție băncii sale de a ține la dispoziție și de a plăti ulterior printr-o altă bancă, banca plătitoare, exportatorului beneficiar, contravaloarea mărfurilor pentru care acesta face dovada cu documente că le-a furnizat în condițiile prevăzute în contract.

Dintre genurile de acreditiv documentar prezintă siguranță pentru exportator acreditivul irevocabil confirmat, cu trageri parțiale și domiciliul în țara exportatorului.

Scanned with OKEN Scanner

Înscrierea clauzei „utilizabil total" este echivalentă cu „livrări parțiale „interzise".

b) — *Scrisoarea comercială de credit* — este o variantă a acreditivului, fiind un înscris prin care o bancă se angajează, în mod irevocabil față de vânzător, de a accepta și a achita documentele care dovedesc expedierea mărfurilor contractate și care corespund întocmai prevederilor înscrise în scrisoare. S.c. de c. prezintă unele trăsături particulare care o individualizează de acreditivul documentar: — banca emitentă o remite direct beneficiarului (vânzătorului); valorificarea scrisorii de credit se face prin intermediul tratelor, la vedere sau la termen, care sunt trase asupra băncii emitente și se negociază de beneficiar la banca unde își are contul — (prin mecanismul scontării).

c) — *Incasso documentar* (v) — este o modalitate de plată în antiteză cu acreditivul irevocabil confirmat, bazată pe încrederea dintre parteneri. Inițiativa derulării plății prin incasso documentar aparține creditorului (vânzător) care transmite băncii sale documentele care atestă îndeplinirea obligațiilor ce i-au revenit pe baza unui contract comercial, documente pe care banca primitoare le remite spre încasare unei bănci, de regulă corespondente, din străinătate, care la rândul său, le predă debitorului după ce acesta achită contravaloarea lor.

Pentru vânzător este necesar ca în contract să se înscrie obligația cumpărătorului de a procura o scrisoare de garanție bancară sau dreptul vânzătorului ca documentele să fie însoțite de o cambie trasă asupra cumpărătorului, ceea ce atenuează riscul pe care și-l asumă creditorul acceptând clauza de incasso documentar. În același scop se mai practică solicitarea, unui avans de la cumpărător, cel puțin egal cu cheltuielile ocazionate de returnarea mărfurilor în cazul când importatorul refuză plata.

d) *Ordinul de plată* (v) — dispoziție letrică, telegrafică prin telex sau fax, dată de cumpărător către banca sa pentru a plăti vânzătorului o sumă determinată. Acesta poate fi simplu, când banca plătește în schimbul unei chitanțe sau documentar când vânzătorul trebuie să prezinte documentele prevăzute în contract

Scanned with OKEN Scanner

e) *Clearing-ul* — modalitate de decontare prin concentrarea plăților în vederea lichidării lor, la o bancă centrală sau instituție financiară, astfel încât exportatorii unei țări să fie plătiți în moneda lor națională din sumele corespunzătoare vărsate de importatorii aceleiași țări. În esență, se realizează o compensare globală a datoriilor, fără nici un fel de transfer de valută.

— *Clauza valutară* poate fi înscrisă într-un contract sub două forme :

— prima — prin exprimarea prețului într-o valută considerată stabilă ;

— a doua — prin exprimarea prețului într-o anumită valută, cu mențiunea că prețul de vânzare se modifică în aceeași proporție în care se schimbă cursul valutei tranzacției față de o terță valută forte.

— *Clauze suspensive* — sunt clauze care suspendă executarea obligațiilor asumate până la îndeplinirea condiției cuprinsă într-o astfel de clauză. Ex. : neplata avansului convenit.

— *Ex warehouse (ex store)* — franco depozit.

Clauza folosită în contractele prin care se stabilește ca livrarea mărfurilor să se efectueze din magazia vânzătorului.

Potrivit acestei clauze vânzătorul suportă toate cheltuielile legate de pregătirea, verificarea și ambalarea mărfurilor, iar cumpărătorul suportă toate cheltuielile și riscurile de încărcare din magazia vânzătorului, transport, obținerea documentelor necesare exportului și importului, până la aducerea acestora la destinație (utilizatori).

— *Free domicile* — (free delivered) = franco domiciliu, părțile convin ca vânzătorul să predea mărfurile la domiciliul cumpărătorului, suportând toate cheltuielile și riscurile.

— *Free overside* (free overboard) — franco peste bord, predarea mărfurilor se face în afara navei, peste bord, peste copastia navei, toate cheltuielile și riscurile rămânând asupra vânzătorului până la predarea mărfurilor.

— *Landed terms* — franco cheu port destinație, clauză potrivit căreia în prețul mărfurilor se includ cheltuie-

Scanned with OKEN Scanner

lile de transport, inclusiv cele de descărcare a navei și transportul mărfurilor de la navă la cheu.

— *Franco destinatar* — clauză prevăzută pentru expedițiile poștale ; vânzătorul suportă cheltuielile până la punctul de destinație. Dreptul de proprietate și riscurile trec de la vânzător la cumpărător, în momentul predării mărfurilor la oficiul poștal din țara vânzătorului.

— *Franco locul de predare a mărfurilor* — la expediții pe calea aerului — vânzătorul suportă cheltuielile și riscurile până la predarea către organizația de transport, iar cumpărătorul de la descărcare până la magazia proprie. Dreptul de proprietate rămâne asupra vânzătorului până la predarea mărfurilor către organizația de transport din țara vânzătorului.

— *Clauze privind garantarea plății prețului :*

a) *Garantarea plății prin rezervarea dreptului de proprietate.* În majoritatea contractelor comerciale sunt înscrise clauze potrivit cărora orice marfă livrată rămâne proprietatea vânzătorului, atât timp cât prețul nu a fost plătit. Această formă de garantare a mărfii prezintă numeroase inconveniente dintre care menționăm :

— din momentul în care cumpărătorul a intrat în posesia documentelor, uneori și a mărfii, o poate înstrăina în pofida clauzei amintite, fără ca vânzătorul să poată interveni ;

— în cazul dificultăților financiare ale cumpărătorului, dacă se respectă această clauză, vânzătorul poate revinde marfa unui alt cumpărător, dar cu cheltuieli suplimentare, ce diminuiază sau anulează profitul. Din aceste considerente, această clauză nu dă garanții mari vânzătorului.

b) *Garantarea plății prin scrisoare de garanție bancară;* este o clauză ce dă siguranță mai mare vânzătorului, dar este necesar ca în scrisoarea bancară să apară menționat expres următoarea formulare : „banca garantă se obligă să efectueze plata în locul cumpărătorului, la simpla cerere a vânzătorului, dacă cumpărătorul nu a plătit la scadență".

c) *Garantarea plății prin ipotecă,* aceasta este o garanție reală, asigurată printr-un bun imobiliar. Este

necesar ca în cazul contractelor internaționale să se respecte condițiile de formă ale ipotecii cerute de legislația din țara în care se află imobilul ipotecat.
Există încă multe alte cauze privind cantitatea, calitatea mărfurilor, livrare, termen, loc, transport, recepție, preț, garanții, forță majoră, asigurare etc.
O categorie aparte o constituie clauzele Incoterms (v).

CLAUZE INCOTERMS — (*In*-ternațional *Co*-mercial — *terms* = Termeni comerciali internaționali).
Gruparea INCOTERMS mai este denumită și condiții uniforme de livrare, clauze INCOTERMS, reguli sau reguli și uzanțe comerciale codificate. Ideea de bază ce a condus la apariția grupării de termeni comerciali internaționali (INCOTERMS) a fost necesitatea unor interpretări uniforme, prin stabilirea de reguli, care să fixeze în mod uniform, obligațiile vânzătorului și ale cumpărătorului, ce decurg din contractul de vânzare internațională.
Geneza acestei grupări este legată de practici și tehnici uzuale în comerțul internațional, precum și de studii de drept comparat în materie de termeni comerciali. În anul 1928 au fost publicați pentru prima oară 6 termeni comerciali internaționali, cu interpretările date acestora în peste 30 de țări, prezentând foarte multe aspecte contradictorii. Se simțea nevoia unor interpretări uniforme. În 1936 Camera de Comerț Internațională (C.C.I.) de la Paris, a publicat primul INCOTERMS cu 11 termeni comerciali internaționali, completat cu reguli uniforme de interpretare, care reușeau să definească mai complet obligațiile vânzătorului și cumpărătorului. Tocmai de aceea INCOTERMS — 1936 a fost acceptat de majoritatea comercianților, mai puțin cei britanici și americani care începând din 1941 au elaborat un „cod" propriu denumit R.A.F.T.D. (The Revised American Foreight Trade Definitions), cu largă circulație în continentul nord-american și care dă unele interpretări diferite față de INCOTERMS. După cel de al doilea război mondial, C.C.I. a reunit un comitet de lucru care a revizuit, perfectat și adaptat la noile condiții ale comerțului internațional toți termenii grupați și publicați în INCOTERMS — 1936.

Scanned with OKEN Scanner

Acești termeni revizuiți și adaptați au fost prezentați în 1953 Congresului de la Viena al C.C.I. care i-a aprobat sub denumirea de INCOTERMS — 1953, pentru a nu se confunda cu INCOTERMS — 1936.

În 1967 INCOTERMS — 1953 a fost completat cu încă doi termeni : „Delivered at frontier" și „Delivered duty paid". În 1976 s-a mai adăugat încă unul „FOB airport", pentru mărfurile ce se transportă pe calea aerului, pentru ca în 1980 să se mai adauge încă doi termeni „Free carrier" și „Freight or carriage and insurance paid to", astfel că termenii INCOTERMS au ajuns la 14 și anume : Ex Works, Free carrier, FOR/FOT, FOB Airport, FAS, FOB, C and F, CIF, Freight or carriage paid to, Freight or carriage and insurance paid to, Ex ship, Ex quay, Delivered at frontier, Delivered duty paid.

În 1990 a avut loc o revizuire de ansamblu a regulilor INCOTERMS, prilej cu care numărul de termeni a fost redus la 13, prin unificarea termenilor FOR/FOT și FOB Airport cu Free carrier (FCA) și adăugarea unui nou termen D.D.U. (Delivered duty unpaid).

Comparativ cu 1980 noua grupare INCOTERMS care a intrat în vigoare de la 1 iulie 1991 se prezintă astfel·

Nr. crt.	1980	Categ.	Nr. crt.	1990
1.	Ex Works	F	1.	Ex Works
2.	Free carrier	F	2.	F.C.A.
3.	FOR/FOT			
4.	FOB Airport			
5.	FAS	F	3.	FAS
6.	FOB		4.	FOB
7.	C and F	C	5.	C and F
8.	CIF		6.	CIF
9.	F.C.P.T.		7.	CPT
10.	F.C.A.I.P.T.		8.	C.A.I.P.T.
11.	Ex ship (ES)	D	9.	Delivered Ex ship (DES)
12.	Ex quay (EQ)		10.	Delivered Ex Quay (DEQ)
13.	DAF		11.	DAF
*	—		12.	DDU
14.	DDP		13.	DDP

Scanned with OKEN Scanner

Ediția 1990 a regulilor INCOTERMS grupează termenii în patru categori — E, F, C și D, așa cum se prezintă în tabelul alăturat.

a) Categoria E cuprinde Ex Works ;
b) Categoria F cuprinde FCA, FAS și FOB ;
c) Categoria C cuprinde C and F, CIF, CPT și CAIPT ;
d) Categoria D cuprinde DES, DEQ, DAF, DDU și DDP.

În cazul tuturor termenilor obligațiile vânzătorului și cumpărătorului sunt grupate în 10 puncte pentru fiecare și privesc următoarele aspecte :

1. — Furnizarea mărfii conform contractului (pentru vânzător) și plata prețului (pentru cumpărător).
2. — Formalități documentare.
3. — Transferul riscurilor.
4. — Repartiția cheltuielilor.
5. — Contracte de transport și asigurări.
6. — Livrarea și preluarea mărfii.
7. — Avize reciproce.
8. — Dovada livrării.
9. — Ambalaj, marcaj, inspecția mărfurilor.
10. — Alte obligații.

De subliniat că obligațiile vânzătorului cresc în importanță de la Ex Wokrs la DDP în timp ce ale cumpărătorului scad.

Vom prezenta pe scurt probleme legate de patru din cele 10 puncte :

a) *Livrarea mărfurilor*. INCOTERMS plasează livrarea în fruntea obligațiilor vânzătorului într-un contract de vânzare. Momentul în care această obligație este îndeplinită de vânzător, condiționează în mare parte, echilibrul raporturilor juridice dintre cele două părți ale contractului extern de vânzare-cumpărare. La fiecare dintre variantele condiției de livrare, Incoterms recurge la aceeași redactare a obligației de livrare : „marfa se livrează conform termenilor contractului de vânzare, furnizându-se toate atestările documentare stipulate în contract". Reiese deci că în practică operația de livrare variază în funcție de stipulațiile contractuale.

b) *Transferul riscurilor*. În materie de vânzare, problema riscurilor se pune de maniera următoare : în ipoteza în care, după încheierea contractului, marfa

Scanned with OKEN Scanner

ce face obiectul acestuia este distrusă sau numai deteriorată, ca urmare a unui accident, cine va suporta consecințele situației, vânzătorul sau cumpărătorul? Dacă le suportă vânzătorul, atunci cumpărătorul va fi eliberat de obligația de a plăti marfa; dacă, din contră, consecințele urmează să le suporte cumpărătorul, atunci el este obligat să efectueze plata mărfii, deși nu o va putea prelua, decât, cel mult parțial, în cazul în care starea mărfii, după deteriorare, permite aceasta. Simpla luare în considerare a multiplelor evenimente, care pot interveni în timpul transportului (naufragii, incendii, scăparea mărfii din cârlig, deraierea trenului) face ca determinarea persoanei, care va suporta riscul să aibă o importanță practică considerabilă. Problema riscului se pune deci, în termeni de transfer; este vorba de a preciza momentul în care responsabilitatea vânzătorului cedează pasul responsabilității cumpărătorului. Majoritatea sistemelor de drept național stabilește o relație directă între transferul proprietății și transferul riscurilor; din punct de vedere al acestei relații dreptul comparat constituie două grupe de sisteme juridice. În prima grupă de sisteme juridice, transferul proprietății are loc în baza consimțământului părților, în timp ce în a doua grupă transferul proprietății depinde de remiterea obiectului contractului către cumpărător. În ceea ce privește, Incoterms, se poate constata cu ușurință că atât la speţele de vânzare directă, cât și la cele de vânzare indirectă, nu este abordat în nici un fel transferul proprietății, ci numai transferul riscurilor și al cheltuielilor. În plus, în Incoterms se arată că pentru ca transferul riscurilor să poată interveni în cursul realizării normale a unui contract, marfa trebuie să fie individualizată. Astfel, problema individualizării mărfii este o condiție expresă a transferului riscului atât la livrările directe, când marfa este remisă efectiv cumpărătorului, cât și la vânzările indirecte, când remiterea obiectului contractat se face de către transportator. Incoterms arată că este vorba, fie de separarea fizică a mărfii vândute, fie de evidențierea măsurilor (condițiilor) de identificare a ei. Dacă aceste lucrări nu sunt posibile, atunci, conform Convenției de la Haga din 1964 (art. 98 alin. 3), „este suficient ca vânzătorul să completeze toate ac-

Scanned with OKEN Scanner

tele care sunt necesare pentru ca cumpărătorul să poată fi pus în situația de a prelua marfa".

c) *Repartiția cheltuielilor.* Cu privire la „repartiția cheltuielilor" Incoterms stabilește o regulă aproape generală din care rezultă coincidența momentului de transfer al riscurilor și de repartiție a cheltuielilor. Vânzătorul trebuie să suporte cheltuielile cu marfa până în momentul în care el își îndeplinește obligația de livrare, aceasta, desigur, în ipoteza executării normale a contractului. Convenția de la Haga din 1964 precizează în art. 101, că „transferul riscurilor nu este în mod necesar legat de stipularea în contract a unei clauze referitoare la cheltuieli". Contradicția ce ne apare, față de cele menționate mai sus nu este decât aparentă, deoarece Incoterms nu exclude faptul ca vânzătorul să continue suportarea a diferite cheltuieli și după transferul riscurilor. Este vorba însă, numai de cheltuieli legate de costul transportului terestru sau maritim, în afara acestei excepții toate celelalte cheltuieli pe care le face vânzătorul sunt accesorii la operația de livrare. Acest lucru este foarte clar în cazul vânzărilor FOB, respectiv C and F și CIF, în care transferul riscurilor se face în portul de încărcare când marfa a trecut balustrada vasului, iar cheltuielile de transport și respectiv asigurarea la ultimele două condiții de livrare (C and F și CIF) sunt suportate de vânzător până la destinație și recuperate prin preț.

d) *Formalitățile documentare privind trecerea mărfurilor peste frontieră.* Obligațiile pe care și le asumă părțile în acest domeniu — obținerea licențelor de import/export, certificatele de origine, facturi consulare etc. — variază de la o condiție de livrare la alta. Astfel, în condiția de livrare Ex works, vânzătorul nu este confruntat direct cu probleme legate de trecerea mărfii peste frontieră, dar el poate acorda (și de regulă acordă) sprijin cumpărătorului în obținerea documentelor de care are nevoie pentru trecerea frontierei țării exportatorului și pentru ruta ulterioară pe care o va urma marfa. La fel stau lucrurile și în cazul FOR (free on rail) și FAS (free alongside ship). Referitor la vânzările directe de marfă în care vânzătorul suportă

Scanned with OKEN Scanner

cheltuielile până la un punct convenit, el trebuie să furnizeze o marfă „liberă la export", adică să-și asume riscurile și să suporte cheltuielile pentru obținerea unei licențe de export sau altor autorizații similare.

OBIECTUL INCOTERMS constă în stabilirea unei serii de reguli internaționale, cu *CARACTER FACULTATIV*, de interpretare a principalilor termeni utilizați în contractele de vânzare internațională. *Principiile* care stau la baza obiectului Incoterms sunt următoarele : Regulile își propun să definească cu maximum de precizie obligațiile părților ; aceste reguli se stabilesc după practicile cele mai curente în domeniul comerțului internațional ; obligațiile reglementate în baza Incoterms sunt considerate minime, părțile fiind libere de a le completa. Această libertate a părților, — de altfel necesară, iar în unele cazuri avantajoasă, — trebuie să fie utilizată cu prudență, deoarece includerea pentru părți a unor obligații incompatibile cu esența vânzării, conduce adesea la litigii, la care, arbitrii și judecătorii refuză să le aplice regulile prevăzute în Incoterms. Obiectul Incoterms ne apare deci, ca un catalog tipărit, care întrebuințează, cu privire la obligațiile vânzătorului și cumpărătorului, o terminologie simplă, mai puțin specifică conceptelor juridice, dar mai apropiată, în schimb, mentalității practice a celor ce săvârșesc fapte de comerț exteror. Inspirându-se din principiile amintite mai sus, Incoterms reglementează termeni comerciali, considerați ca cei mai uzitați în comerțul internațional și care au atins o maturitate juridică suficientă, adică nu dau naștere la interpretări inconciliabile.

Funcții. Practica comerțului internațional, a conturat, în decursul anilor, diversele forme de vânzare internațională și a definit, cât mai concis posibil — adesea în forma unor simple prescurtări —, obligațiile vânzătorului și cumpărătorului. Astfel, în loc să se descrie un tip de vânzare prin enumerarea cu precizie a tuturor obligațiilor reciproce ale părților, se va spune că este vorba, de exemplu, de o vânzare „Ex Ship". Din aceasta rezultă că termenii comerciali internaționali, grupați sub denumirea de Incoterms au o funcție dublă. În primul rând, termenii comerciali ne apar ca un procedeu de „identificare" și de standardizare prin-

Scanned with OKEN Scanner

tr-o denumire comună. Aceasta permite evitarea unor discuții de durată și răspunde, totodată, urgenței cu care trebuiesc încheiate adesea, tranzacțiile comerciale internaționale (se poate imagina greutatea încheierii, prin telex sau telefon, a unei vânzări, dacă părțile ar fi obligate să facă o expunere lărgită a tuturor regulilor prevăzute de Incoterms la fiecare categorie de vânzare). În al doilea rând, termenii comerciali au o funcție de „armonizare". Astfel, părțile urmează să se refere în contract la Incoterms, pentru ca, automat, această prevedere să determine toate obligațiile standard ale vânzătorului și cumpărătorului. Această standardizare nu conține, evident, decât obligațiile tip ale vânzătorului și cumpărătorului, stipulațiile particulare venind întotdeauna în completarea conținutului uniformizat al tranzacțiilor. *Cele două funcții ale Incoterms nu trebuie, totuși, să creeze iluzia și să permită asimilarea sau substituirea unor clauze din contractul de vânzare.* Într-o astfel de ipoteză s-ar produce confuzii cu efecte grave, printre altele și datorită faptului că obligațiile vânzătorului și cumpărătorului, reținute în Incoterms, sunt frecvent numite „clauze" (clauza de preț, clauza livrării, clauza cheltuielii, riscuri etc.). Consecințele interpretării neuniforme a uzanțelor și a termenilor comerciali pot fi destul de grave și cu efecte materiale negative imediate.

Clauzele (regulile) INCOTERMS sunt :

EX WORKS = franco fabrică. Din punct de vedere al vânzătorului, „Ex works" este cea mai simplă formulă de livrare. Vânzătorul este obligat să producă marfa conform contractului și s-o pună la dispoziția cumpărătorului, în termenul de livrare convenit ; prețul corespunde cu costul mărfii la care se adaugă cheltuielile de ambalaj, după caz. Cumpărătorul suportă toate cheltuielile de transport ale mărfii de la uzină, inclusiv cheltuielile de încărcare, ca și toate riscurile până la destinația finală. Asupra cumpărătorului cade și sarcina procurării tuturor documentelor necesare exportului și respectiv importului, precum și suportarea taxelor vamale, atât la export cât și la import. Pentru cumpărător, această formă de vânzare este mai puțin favorabilă, având un maximum de responsabilitate,

Scanned with OKEN Scanner

multiplele documente necesare pentru livrarea mărfii dintr-o țară în alta se traduc, adesea, pentru cumpărător prin pierdere de timp și bani ce poate afecta prețul final sconțat. Aceste considerente de ordin comercial au făcut ca ponderea contractelor de vânzare încheiate în condiția „Ex Works" să fie minimă. Este însă, foarte probabil, ca ponderea contractelor încheiate în condiția „Ex Works" să crească, urmare a dezvoltării transporturilor moderne, inclusiv a celor auto.

A. *Obligațiile vânzătorului.*

1. — Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare și să ateste documentar această conformitate.

2. — Să pună marfa la dispoziția cumpărătorului, în termenul de livrare prevăzut în contract și în punctul de livrare nominat sau din care se fac, în mod uzual, livrări pentru marfa contractată. La punctul cuvenit urmează ca marfa să fie încărcată în mijlocul de transport angajat de către cumpărător.

3. — Să asigure pe cheltuiala sa ambalajul, — dacă acesta este necesar.

4. — Să avizeze pe cumpărător despre data când marfa va fi pusă la dispoziție.

5. — Să suporte toate cheltuielile determinate de operațiunile de control — cantitativ și calitativ —, necesare pentru pregătirea mărfii în vederea preluării de către cumpărător.

6. — Să suporte toate cheltuielile și riscurile cu privire la marfă până în momentul când aceasta a fost pusă la dispoziția cumpărătorului, la termenul de livrare prevăzut în contract și în strictă conformitate cu prevederile acestuia.

7. — Să acorde cumpărătorului, la cerere, pe riscul și cheltuiala acestuia din urmă, orice asistență necesară în obținerea documentelor ce se emit în țara de livrare sau de origine a mărfii și care sunt necesare pentru exportul, importul și/sau tranzacția mărfii în drumul ei spre destinația stabilită.

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. — Să preia marfa imediat ce i-a fost pusă la dispoziție de către vânzător, la locul și data convenită și să plătească prețul convenit în contract. Cumpărătorul

Scanned with OKEN Scanner

nu este obligat numai să plătească marfa, ci să o și preia.

2. — Să suporte toate cheltuielile și riscurile, din momentul în care marfa i-a fost pusă la dispoziție, cu condiția ca aceasta să corespundă întru totul condițiilor contractuale.

3. — Să suporte toate taxele vamale sau alte taxe legate de exportul mărfii.

4. — Dacă cumpărătorul dorește să-și rezerve dreptul de a prelua marfa într-o anumită perioadă și nu la o dată fixă și/sau dreptul de a opta pentru locul de livrare atunci este obligat să avizeze, din timp, pe vânzător despre aceasta și să suporte toate costurile adiționale și riscurile ce pot apărea după data convenită contractual la care marfa i-a fost pusă la dispoziție, în conformitate cu condițiile contractuale.

5. — Să plătească toate costurile legate de obținerea documentelor necesare scoaterii mărfii din țară, inclusiv costul certificatului de origine, al licenței de export, precum și suportarea taxelor consulare. Cum enumerarea documentelor nu este limitativă, este necesar să se clarifice pentru ce documente urmează să se suporte taxele de către cumpărător, pentru a nu da naștere la litigii și divergențe.

F.C.A. = FREE CARRIER... (NAMED POINT) (punct denumit). Punctul de predare al mărfii trebuie să fie definit suficient de precis, de către părți pentru a nu fi nici o îndoială cu privire la momentul transferului riscurilor de la vânzător la cumpărător. Cu privire la costuri, pentru a se evita orice dispută între vânzător și cumpărător este bine să se prevadă în contract, că în sarcina vânzătorului cad cheltuielile de stivuire și încărcare în vehicul și container, iar în sarcina cumpărătorului sunt cheltuielile de descărcare din vehicul și container.

A. *Obligațiile vânzătorului.*

1. — Să furnizeze marfa în conformitate cu contractul de vânzare și să ateste documentar această conformitate.

2. — Să livreze marfa în custodia cărăușului nominat de către cumpărător, la data sau în perioada convenită de către părți pentru livrare, prin punctul

Scanned with OKEN Scanner

care se derulează, în mod curent, mărfuri în această condiție de livrare. Dacă nu a fost definit un punct anume pentru livrare, și dacă livrarea se poate face prin mai multe puncte, atunci vânzătorul poate să opteze pentru acela care corespunde cel mai bine scopului.

3. — Pe riscul și cheltuiala sa, să obțină licența de export sau orice altă autorizație necesară pentru exportul mărfii.

4. — Sub rezerva circumstanțelor prevăzute în punctul B 5 de mai jos, să plătească orice taxă legată de exportul mărfii.

5. — Sub rezerva circumstanțelor prevăzute la B 5 de mai jos, să suporte toate cheltuielile și riscurile, până când marfa este predată în conformitate cu punctul A 2 de mai sus.

6. — Să furnizeze pe cheltuiala sa ambalajul obișnuit pentru marfa ce urmează a fi expediată, cu excepția situațiilor când marfa se livrează, în mod uzual, neambalată.

7. — Să plătească pentru operațiunile de control, ca de exemplu, verificarea calității, măsurarea, cântărirea etc., necesare a se efectua înainte de expedierea mărfii.

8. — Să avizeze prin canalele obișnuite de telecomunicație despre expedierea mărfii.

9. — În circumstanțele la care se referă articolul B 5 să avizeze prompt pe cumpărător, prin canalele obișnuite de telecomunicație, despre apariția respectivelor circumstanțe.

10. — Pe cheltuiala sa să furnizeze cumpărătorului orice document uzual care să ateste livrarea mărfii în conformitate cu prevederile art. A 2.

11. — Să furnizeze cumpărătorului factura comercială în formă corespunzătoare, astfel încât să faciliteze concordanța cu reglementările aplicabile și la cerere și pe cheltuiala cumpărătorului, să furnizeze certificatul de origine.

12. — Să acorde cumpărătorului, la cerere, pe riscul și cheltuiala acestuia, orice asistență în obținerea documentelor necesare, altele decât cele menționate în art. A 12, emise în țara de plecare și/sau de origine și pe care cumpărătorul le solicită pentru importul

Scanned with OKEN Scanner

mărfii în țara de destinație, sau acolo unde este necesar și pentru tranzitarea acesteia în ruta către o altă țară.

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. — Să contracteze, pe cheltuiala sa, transportul mărfii de la punctul nominat (convenit) și să avizeze pe vânzător despre numele cărăușului și despre data când urmează să fie preluată marfa.
2. — Să suporte toate costurile legate de marfă din momentul în care i-a fost pusă la dispoziția sa de către vânzător, în conformitate cu prevederile contractului și art. A 2 de mai sus.
3. — Să plătească prețul mărfii așa cum este prevăzut în contract.
4. — Să suporte toate riscurile legate de marfă, din momentul în care i-a fost pusă la dispoziție de către vânzător în conformitate cu prevederile art. A 2 de mai sus.
5. — Să suporte orice cost adițional provocat de omiterea numinării cărăușului de către cumpărător, sau de omiterea preluării mărfii de către cărăușul nominat (în termenul convenit) și să suporte toate riscurile legate de marfă după expirarea datei stipulate în contract pentru livrare, cu condiția ca marfa să corespundă întru totul condițiilor contractuale.
6. — Să suporte toate costurile și spezele determinate de obținerea documentelor menționate în art. A 10 de mai sus, inclusiv costul documentelor consulare și al certificatului de origine.

FOR/FOT (FREE ON RAIL/FREE ON TRUCK) (franco vagon, franco camion). În textul original englez se întrebuințează atât formula FOR cât și FOT, în ambele cazuri fiind vorba de transport feroviar. Nu este exclus, totuși, a se aplica acest termen și la transporturile rutiere. Obligațiile vânzătorului la această condiție de livrare merg mai departe decât la vânzarea „Ex Works", el angajându-se să livreze marfa, fie la bordul vehiculului, fie la o gară feroviară sau rutieră, aceasta în funcție de distincția pe care o face Incoterms între „Full loads" și „Less than full loads". Când volumul de marfă este suficient pentru a completa un

Scanned with OKEN Scanner

vagon (Full loads), atunci vânzătorul comandă vagonul la calea ferată și îl încarcă. În cealaltă situație, vânzătorul predă marfa la calea ferată pentru a fi expediată în vagon colectiv. Transportul mărfurilor „less than full loads" (în cantități nevagonabile) este aranjat în mod curent de casele de expediții, care mai întâi „grupează" mărfurile în vederea expedierii lor în vagoane complete. În aceste cazuri se consideră că vânzătorul și-a îndeplinit obligațiile sale, când marfa a fost predată expeditorului nominat de cumpărător. Această clauză se include în condiția F.C.A. din INCOTERMS — 1990.

A. *Obligațiile vânzătorului.*

1. — Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu documentele care atestă această conformitate. Documentul esențial de atestare a livrării poate fi considerat factura comercială, cu ajutorul ei cumpărătorul fiind în măsură să aprecieze concordanța actelor îndeplinite de vânzător în executarea obligațiilor sale contractuale.

2. — În cazul în care cantitatea mărfii este suficientă pentru a completa un vagon, vânzătorul comandă vagonul sau camionul de tip, dimensiune și echipare corespunzătoare și încarcă marfa în vagon pe cheltuiala sa, la data sau în cadrul perioadei fixate. Comandarea vagonului și încărcarea mărfii are loc în conformitate cu regulile stației de expediere. De reținut că, deși vagonul este comandat de vânzător, taxele de transport propriu-zise sunt în sarcina cumpărătorului, mai puțin cheltuielile de încărcare ce sunt suportate de către vânzător.

3. — În cazul în care cantitatea de marfă nu poate completa capacitatea unui vagon, vânzătorul o predă în custodie stației de cale ferată, de unde urmează să fie expediată în vagon colectiv, la data sau în cadrul perioadei fixate pentru livrare, cu excepția situațiilor în care regulile stației de expediere nu prevăd, chiar și pentru acest caz, obligația vânzătorului de a încărca marfa în vagon. Dacă vânzătorul are posibilitatea să aleagă între mai multe stații de expediere și dacă acest drept nu și l-a rezervat cumpărătorul, atunci alegerea stației se va face în funcție de interesele vânzătorului.

Scanned with OKEN Scanner

4. — Sub rezerva prevederilor art. B 5 de mai jos să suporte toate costurile și riscurile legate de marfă până când marfa a fost încărcată în vagon sau predată în custodia stației de cale ferată.
5. — Să furnizeze pe cheltuiala sa ambalajul necesar mărfii, cu excepția cazurilor când marfa se livrează în mod uzual fără a fi ambalată.
6. — Să suporte spezele legate de operațiunile de verificare și control a cantității și calității mărfii, necesare înainte de încărcare, respectiv de livrarea ei în custodia căii ferate.
7. — Să notifice (să avizeze) fără întârziere pe cumpărător, că marfa a fost încărcată ori livrată în custodia căii ferate.
8. — Să furnizeze pe cheltuiala sa documentul uzual de transport. Titlul de transport poate fi scrisoarea de trăsură, respectiv duplicatul pe care calea ferată îl remite expeditorului (vânzătorului). În momentul în care vânzătorul renunță la acest document el nu mai are nici un drept de a dispune asupra mărfii.
9. — Să furnizeze cumpărătorului, la cererea și pe cheltuiala acestuia din urmă, certificatul de origine. Acest document se transmite la cererea și pe cheltuiala cumpărătorului, dar vânzătorul este acela care își asumă răspunderea obținerii lui. În ceea ce privește factura consulară riscul de a o obține este al cumpărătorului (vânzătorul va suporta în schimb acest risc numai la C and F, CIF și Freight or Carriage paid to...).
10. — Să acorde cumpărătorului, la cererea, pe riscul și cheltuiala acestuia din urmă orice asistență în obținerea documentelor emise în țara de origine și/sau de livrare, necesare pentru transportul și/sau tranzitarea mărfii către țara de destinație.

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. — Să transmită vânzătorului, în timp util, instrucțiunile necesare pentru expediere.
2. — Să preia marfa din momentul în care a fost livrată în custodia căii ferate și să plătească prețul prevăzut în contract. Preluarea mărfii și plata prețului sunt obligatorii la termenul de livrare cuvenit prin contract, livrarea înainte de termen nu angajează cumpărătorul, ci din contră, el poate cere rambursarea tu-

Scanned with OKEN Scanner

turor cheltuielilor suplimentare determinate de livrarea în avans.

3. — Să suporte toate riscurile și costurile legate de marfă din momentul încărcării în vagon, camion sau vagon platformă și respectiv predării în custodia căii ferate sau casei de expediții. Transferul cheltuielilor și riscurilor este strâns legat de termenul de livrare convenit și suplimentar, cad în sarcina cumpărătorului și cheltuielile de închiriere a prelatelor.

4. — Să suporte taxele vamale și orice alte taxe aferente exportului.

5. — Dacă cumpărătorul și-a rezervat dreptul de a transmite, într-o anumită limită de timp, instrucțiunile de expediere și/sau dreptul de a alege locul de încărcare, dar omite să dea instrucțiunile la timp, atunci el va suporta toate costurile și riscurile adiționale legate de marfă, ce apar după expirarea perioadei fixate, desigur cu condiția ca marfa să fie livrată în absolută conformitate cu contractul.

6. — Să plătească toate spezele și cheltuielile determinate de obținerea documentelor menționate mai sus, la A 9 și A 10, inclusiv spezele consulare.

FOB AIRPORT — se bazează pe aceleași principii ca și FOB uzitat în transporturile maritime și a fost adoptat pentru a veni în întâmpinarea circumstanțelor de transport ale mărfurilor pe calea aerului, „punctul critic“ de transfer al riscurilor și cheltuielilor fiind însă locul de predare către cărăușul aerian și nu nava aeriană. Livrarea mărfii la „terminalul“ din orașul la marginea căruia se află aeroportul nu este suficientă, dacă nu s-a obținut în prealabil acordul cumpărătorului. O altă diferență față de FOB uzitat în transporturile de apă, este că la FOB Airport vânzătorul este acela, care în mod uzual efectuează aranjamentele de transport pe riscul și cheltuiala cumpărătorului. În ceea ce privește documentul de transport — scrisoare de trăsură aeriană — aceasta are caracteristici diferite de conosamentul maritim (bill of lading). Astfel, scrisoarea de trăsură aeriană nu „reprezintă marfa“ cum o face conosamentul. Marfa este livrată destinatarului menționat în scrisoarea de trăsură aeriană, cumpărătorul putându-se proteja împotriva riscului de schimbare a ru-

Scanned with OKEN Scanner

tei de către vânzător prin obținerea de la expeditor a unei copii de pe scrisoarea de trăsură aeriană.

A. *Obligațiile-vânzătorului.*

1. — Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu documentele menționate în contract, care atestă această conformitate.
2. — Să livreze marfa în custodia cărăușului aerian sau agentului său. Livrarea ar urma să se facă la data sau în limitele de timp ale perioadei convenite, la aeroportul de plecare sau alt loc nominat de către cumpărător în contractul de vânzare.
3. — Să contracteze, pe cheltuiala cumpărătorului, transportul mărfii, cu excepția situațiilor când cumpărătorul transmite prompt alte instrucțiuni vânzătorului. Conform prevederilor art. B 1 vânzătorul va trimite marfa la destinația indicată de cumpărător pe o rută obișnuită și într-o navă aeriană uzitată în mod normal, pentru transportul mărfurilor de tipul ce face obiectul contractului de vânzare.
4. — Pe riscul și cheltuiala sa să obțină licența de export, sau o altă autorizație oficială necesară pentru exportul mărfii.
5. — Sub rezerva prevederilor articolor B 6 și B 7, de mai jos, să plătească orice taxe și speze determinate de exportul mărfurilor.
6. — Sub rezerva prevederilor articolor B 6 și B 7, de mai jos, să suporte orice noi costuri, care apar înainte de livrarea mărfii făcută conform prevederilor art. A 2 de mai sus.
7. — Sub rezerva prevederilor articolelor B 6 și B 7, de mai jos, să suporte toate riscurile, până când marfa a fost livrată în conformitate cu prevederile art. A 2 de mai sus.
8. — Să furnizeze pe cheltuiala sa ambalajul adecvat și protector pentru expedierea mărfii pe calea aerului, cu excepția situațiilor în care este uzual, ca marfa respectivă să fie expediată neambalată.
9. — Să suporte costurile legate de operațiunile de control cantitativ și calitativ ce se efectuează înainte de livrarea mărfii.

Scanned with OKEN Scanner

10. — Pe cheltuiala sa, să avizeze pe cumpărător prin canale obișnuite de telecomunicație, despre expedierea mărfii.
11. — În circumstanțele la care se referă articolele B 6 și B 7, de mai jos, să avizeze prompt pe cumpărător, prin canalele de telecomunicație, despre apariția respectivelor circumstanțe.
12. — Să furnizeze cumpărătorului, într-o formă corespunzătoare, factura comercială pentru a facilita conformitatea acesteia cu reglementările aplicabile în vigoare și să furnizeze, de asemenea, la cererea și pe cheltuiala cumpărătorului certificatul de origine.
13. — Să acorde cumpărătorului, la cererea, pe riscul și cheltuiala acestuia, toată asistența în obținerea documentelor (altele decât cele menționate în art. A 12, de mai sus), emise în țara de plecare și/sau de origine și pe care cumpărătorul le poate solicita pentru importul mărfii în țara de destinație și, după caz, pentru tranzitarea mărfii.
14. — Să acorde cumpărătorului, la cererea, pe riscul și cheltuiala acestuia și sub rezerva prevederilor art. B 9, de mai jos, toată asistența în formularea oricărei reclamații împotriva cărăușului aerian sau a agentului său, cu privire la modul în care a fost efectuat transportul mărfii.

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. — Să avizeze pe vânzător despre aeroportul de destinație și să-i transmită, — dacă este necesar — instrucțiuni corespunzătoare pentru modul în care urmează să fie transportată marfa de la aeroportul de decolare.
2. — Dacă aranjamentele pentru transportul mărfii nu sunt făcute de vânzător, ele urmează să se facă de către cumpărător (de la aeroportul de decolare) și să avizeze despre respectivele aranjamente pe vânzător precizând care este numele cărăușului aerian sau agentului acestuia.
3. — Să suporte toate costurile legate de marfă, din momentul în care aceasta a fost livrată în conformitate cu prevederile art. A 2, cu excepția celor prevăzute la A 5 de mai sus.

Scanned with OKEN Scanner

4. — Să plătească prețul facturat, așa cum este prevăzut în contract, precum și costul transportului aerian plătit de către sau în numele vânzătorului.
5. — Să suporte toate riscurile legate de marfă din momentul în care aceasta a fost livrată în conformitate cu prevederile art. A 2 de mai sus.
6. — Să suporte toate costurile adiționale determinate de omiterea de către cărăușul aerian sau agentul acestuia de a prelua marfa livrată de vânzător și să suporte toate riscurile legate de marfă din momentul livrării, cu condiția ca marfa să corespundă contractului de vânzare.
7. — Dacă cumpărătorul omite să transmită vânzătorului instrucțiuni corespunzătoare pentru transportul și expedierea mărfii, el va suporta toate costurile adiționale determinate de omiterea menționată și toate riscurile legate de marfă de la data sau de la sfârșitul perioadei convenite pentru livrare, cu condiția ca marfa să corespundă clauzelor contractuale.
8. — Să suporte toate costurile și spezele determinate de obținerea documentelor menționate în art. A 13 de mai sus, inclusiv costurile pentru documentele consulare și certificatul de origine.
9. — Să suporte toate costurile și spezele plătite de vânzător în formularea și urmărirea oricărei reclamații împotriva cărăușului aerian sau agentului său. Clauza FOB Airport se include în condiția FCA din INCOTERMS — 1990.

FAS (FREE ALONGSIDE SHIP) franco lîngă vas (de-a lungul navei). În cadrul acestei condiții de livrare, cumpărătorul trebuie să informeze pe vânzător despre numele vasului și data de încărcare, precum și data la care marfa trebuie să fie livrată. Când marfa este livrată de-a lungul vasului, vânzătorul, la rândul său, îl avizează pe cumpărător. Printre altele, această avizare îi va permite cumpărătorului ca să asigure marfa din momentul în care a fost avizată, împotriva riscului de pierdere și/sau deteriorare. După livrare, vânzătorul va trebui să remită cumpărătorului, un document uzual, curat, care să probeze că și-a îndeplinit obligațiile contractuale de a livra marfa de-a lungul vasului. Acest document poate fi o recipisă sau garanție de port sau de depozit. În cazul unui acord expres

Scanned with OKEN Scanner

între cele două părți ale contractului de vânzare, vânzătorul poate rezerva, în numele cumpărătorului, spațiul necesar pentru transportul mărfii, dar cumpărătorul va trebui să ramburseze toate costurile determinate de această prestare de servicii adiționale de către vânzător, inclusiv, dacă, este cazul, de obținerea conosamentului.

A. *Obligațiile vânzătorului.*

1. — Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu documentele care să ateste această conformitate.

2. — Să livreze marfa, de-a lungul vasului, la dana și portul de încărcare nominat de cumpărător, la data sau în cadrul perioadei stipulate și să avizeze fără întârziere pe cumpărător, că marfa a fost livrată de-a lungul vasului. Marfa trebuie adusă de-a lungul navei, în așa fel încât să poată fi „apucată“ (agățată) de mijloacele de încărcare ale navei, de alte aparate terestre sau flotante și încărcată pe navă.

3. — Să acorde cumpărătorului, la cererea, pe riscul și cheltuiala acestuia din urmă, orice asistență necesară în obținerea licenței de export sau alte autorizații guvernamentale, necesare pentru exportul mărfii. Cum Incoterms tratează FAS ca o tranzacție pur internă, exportul, respectiv trecerea mărfii peste frontieră, rămâne în sarcina cumpărătorului, care va suporta nu numai cheltuielile, dar și riscurile legate de obținerea licenței sau permisiunii de export.

4. — Sub rezerva prevederilor art. B 3 și B 4 de mai jos, să suporte toate costurile și riscurile legate de marfă, până în momentul în care aceasta a fost livrată efectiv, de-a lungul vasului în portul de încărcare nominat, inclusiv costurile oricăror formalități documentare, necesare a fi îndeplinite pentru a permite livrarea mărfii de-a lungul vasului.

5. — Să furnizeze, pe cheltuiala sa un ambalaj obișnuit pentru marfă, cu excepția cazurilor, când este uzual ca marfa să fie livrată fără ambalaj.

6. — Să suporte toate spezele legate de operațiunile de control cantitativ și calitativ, necesare înainte de livrarea mărfii de-a lungul vasului. Cheltuielile cu operațiunile de verificare sunt suportate de vânzător, strict

Scanned with OKEN Scanner

în limita care este necesară pentru modalitatea de livrare în cauză.
7. — Să furnizeze, pe cheltuiala sa, un document obișnuit, curat, dovadă a livrării mărfii de-a lungul vasului nominat. Documentul ce urmează a fi asigurat (furnizat) de către vânzător, trebuie să îndeplinească trei condiții și anume : să constate livrarea mărfii de-a lungul vasului, să fie uzual și să fie curat. În mod normal, vânzătorul satisface obligația sa, prin remiterea unei recipise de chei sau recipise de depozit. Documentul furnizat de vânzător trebuie să fie fără adnotări.
8. — Să furnizeze cumpărătorului, la cererea și pe cheltuiala acestuia din urmă (vezi B 5), certificatul de origine. Certificatul de origine este solicitat de cumpărător, care suportă costul acestui document, dar nu și riscul obținerii lui, aceasta căzând în sarcina vânzătorului.
9. — Să acorde cumpărătorului, la cererea, pe riscul și cheltuiala acestuia din urmă, orice asistență în obținerea documentelor menționate în art. A 8 emise în țara de îmbarcare și/sau de origine.

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. — Să avizeze pe vânzător despre dana de încărcare, data de livrare și numele vasului. Avizarea trebuie făcută din timp pentru ca vânzătorul să poată organiza executarea obligațiilor sale, în caz contrar, cumpărătorul va suporta riscurile și cheltuielile suplimentare, ce pot apărea în legătură cu marfa, cauzate datorită carenței sale.
2. — Să suporte toate cheltuielile și riscurile legate de marfă, din momentul în care a fost efectiv livrată de-a lungul vasului, în portul de îmbarcare nominat, la data sau în limitele perioadei stipulate în contract, și să plătească prețul prevăzut în contract. Dacă marfa este transportată spre port, înainte de termenul de livrare convenit, toate cheltuielile și riscurile de descărcare din vagon, antrepozitare și/sau riscurile de distrugere sau deteriorare în timpul manipulării cad în sarcina vânzătorului.
3. — Să suporte orice cost adițional determinat de nesosirea sau întârzierea vasului nominat de el. De asemenea, cumpărătorul va suporta riscurile și cheltuie-

Scanned with OKEN Scanner

lile, dacă nava s-a prezentat la încărcare înainte de data convenită, cu condiția ca marfa să corespundă întru totul prevederilor contractuale. Neprezentarea navei la termenul convenit, face ca riscurile și cheltuielile să fie transferate la cumpărător, cu condiția individualizării mărfii înainte de plecare.

4. — Dacă cumpărătorul omite să numineze vasul la timp sau dacă și-a rezervat dreptul de a prelua marfa în limitele unei perioade de timp și/sau dreptul de a opta pentru portul de încărcare, dar omite să trimită la timp instrucțiunile de expediere, atunci va suporta toate cheltuielile și riscurile legate de marfă, începând cu data expirării perioadei convenite în contract, condiționat totuși, ca marfa să corespundă întru totul condițiilor stipulate în contract.

5. — Să suporte costurile și spezele legate de obținerea documentelor menționate în articolele A 3 și A 9 de mai sus, necesare pentru export, import sau tranzit.

FOB (FREE ON BOARD) liber pe bord. FOB și CIF sunt două mari speze, cel mai des utilizate în comerțul maritim, necontainerizat. Contractul de transport al mărfii cu un cărăuș maritim, este încheiat de către cumpărător, care va plăti frahtul până la destinație și va informa (aviza) pe vânzător despre aranjamentele făcute. Punctul de livrare la FOB este balustrada vasului și riscul pierderii sau deteriorării mărfii este transferat de la vânzător la cumpărător, în chiar acest punct. Printre altele, aceasta înseamnă suportarea de către cumpărător a tuturor costurilor și riscurilor imprevizibile ce apar în drumul mărfii către punctul de destinație și totodată cumpărătorul este obligat să plătească prețul din contract, indiferent ce se întâmplă cu marfa. Dacă marfa este transportată în ceea ce numim condiții „liner terms", frahtul include și cheltuielile de încărcare și descărcare. Aceasta înseamnă că la livrările „liner terms" toate cheltuielile de transport cad asupra cumpărătorului. Dacă însă marfa este transportată în alte condiții, ca de exemplu Free în and OUT (FIO), atunci cărăușul nu va executa nici operațiunile de încărcare și nici cele de descărcare, aceasta căzând în sarcina expeditorului. Costurile și răspunderile privind încărcarea se împart între vânzător și cumpărător și

Scanned with OKEN Scanner

în funcție de prevederile unor uzanțe portuare. În unele cazuri, vânzătorul este de acord să preia asupra sa toate costurile de încărcare adăugând cuvântul „stowed" (FOB stowed). În Incoterms 1980 se arată că, este incert — dacă adăugarea cuvintelor „stivuit" ar muta și punctul, care împarte riscurile între vânzător și cumpărător. Dacă în contract se prevede însă, că „cheltuielile de stivuire sunt în contul vânzătorului", acestea în mod sigur nu produc nici o schimbare cu privire la transferul riscurilor. Când se intenționează ca marfa să fie transportată cu vase de linie, vânzătorul este acela care de regulă face aranjamentele necesare expedierii, inclusiv rezervarea, în numele său, a spațiului necesar pentru transport și obținerea conosamentului. Acestea constituie servicii adiționale pe care le execută vânzătorul în baza unui acord separat intervenit în raporturile cu cumpărătorul, iar acesta din urmă este obligat să ramburseze vânzătorului orice cheltuială făcută în calitate de „agent al cumpărătorului".

A. *Obligațiile vânzătorului.*

1. — Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu documentele care atestă această conformitate. Livrarea mărfii este considerată de Incoterms o obligație esențială a vânzătorului, iar livrarea FOB nu este incompatibilă, de exemplu, cu livrarea mărfii înainte de a se fi achitat prețul ei. Atestarea de conformitate poate diferi de la o țară la alta, însă în general se poate satisface această obligație prin trimiterea facturii.
2. — Să livreze marfa la bordul vasului nominat de cumpărător, în portul nominat pentru încărcare, conform cu uzanțele respectivului port, la data sau limitele perioadei fixate și să notifice (avizeze) pe cumpărător, fără întârziere, că marfa a fost livrată la bordul vasului. Obligația vânzătorului de a încărca marfa pe navă se menține până în momentul preluării efective a mărfii pe navă.
3. — Pe riscul și cheltuiala sa, să obțină licența de export sau altă autorizație guvernamentală, necesară pentru scoaterea mărfii afară din țara exportatoare. În principiu, vânzătorul trebuie să livreze o marfă „liberă

Scanned with OKEN Scanner

la export", deci pentru care s-a obținut sau se poate obține, fără dificultate, licența de export.

4. — Sub rezerva prevederilor articolelor B 3 și B 4 de mai jos, să suporte toate cheltuielile și riscurile cu marfa, până când aceasta a trecut, efectiv, balustrada vasului în portul de încărcare nominat, inclusiv orice taxă, speze sau cheltuieli determinate de exportul mărfii, precum și costurile pentru toate formalitățile necesare încărcării mărfii la bordul vasului. Cheltuielile și riscurile sunt în sarcina vânzătorului până când marfa a fost încărcată la bordul navei ; cheltuielile de îmbarcare sunt totuși în sarcina cumpărătorului, dacă au fost incluse în navlu (liner terms).

5. — Să furnizeze, pe cheltuiala sa, un ambalaj uzitat la export, cu excepția situațiilor, când marfa se livrează fără a fi ambalată. Ambalajul va fi cel întrebuințat pentru marfa ce face obiectul contractului și nu va fi plătit de către cumpărător, acesta plătind doar greutatea neto a mărfii.

6. — Să plătească toate costurile legate de controlul calitativ și cantitativ al mărfii ce este necesar în vederea expedierii mărfii. Vânzătorul suportă numai acele operațiuni de control necesare punerii mărfii la bord ; odată însă, marfa încărcată la bord, operațiunile ulterioare de verificare vor fi în sarcina cumpărătorului.

7. — Să furnizeze cumpărătorului, la cererea și pe cheltuiala acestuia din urmă (vezi B 6) certificatul de origine.

8. — Să furnizeze pe cheltuiala sa, un document (uzual) curat de transport care să probeze că marfa a fost încărcată la bord.

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. — Să navlosească sau să rezerve spațiul necesar pe un vas și să notifice corespunzător pe cumpărător despre numele vasului. dana de încărcare și data când marfa trebuie livrată pe vas. Obligația cumpărătorului de a angaja o navă sau de a rezerva spațiul necesar la bordul unui vas este un avantaj pentru cumpărător, acesta putând să se îngrijească de obținerea unui navlu la preț scăzut.

2. — Să suporte toate costurile și riscurile legate de marfă, din momentul în care aceasta a trecut efectiv

Scanned with OKEN Scanner

balustrada vasului, în portul de îmbarcare nominat și să plătească prețul așa cum este stipulat în contract. În caz că livrarea este prematură sau întârziată, cheltuielile și riscurile ce apar sunt ale vânzătorului.

3. — Să suporte orice cost și risc adițional ce apare datorită nesosirii vasului nominat de el, datorită nerespectării datei convenite pentru livrare, sau imposibilității de a mai prelua marfa. sub rezerva conformității mărfii cu condițiile stipulate în contract

Nici chiar forța majoră nu eliberează pe cumpărător de responsabilitățile sale, în afară de stipulări contrarii în modul de vânzare. (Urmărirea mișcărilor navei cade în sarcina cumpărătorului).

4. — Dacă cumpărătorul nu va trimite vasul la timp sau dacă își rezervă o anumită perioadă de preluare a mărfii și/sau dreptul de a alege portul de încărcare, dacă omite să dea din timp instrucțiuni detaliate de expediere, să suporte toate costurile și riscurile adiționale cauzate de nerespectările menționate, cu condiția ca marfa să corespundă prevederilor contractuale

Indiferent de situații, vânzătoruli va trebui să țină marfa la dispoziția cumpărătorului, până la sfârșitul perioadei de livrare ; dacă în continuare, nu are vești de la cumpărător, el poate pune marfa, individualizată, în antrepozit, urmând să încerce rezilierea contractului sau să ceară despăgubiri de la cumpărător.

5. — Să suporte orice cost legat de obținerea unui conosament (Bill of lading). Cheltuielile de obținere a documentelor de transport în sarcina cumpărătorului, decurg din însăși esența vânzării în condiția FOB, dar se admite și excepția, respectiv obținerea în baza înțelegerii între părți, a conosamentului de către vânzător.

6. — Să suporte toate costurile și spezele determinate de obținerea documentelor menționate în articolele A 8 și A 9 de mai sus, inclusiv costurile pentru certificatul de origine și documentele consulare.

CandF — COST AND FREIGHT. Contractul trebuie să indice destinația convenită pentru care vânzătorul urmează să navlosească o navă (sau numai spațiul necesar) pentru transport. În ceea ce privește portul de încărcare acesta este lăsat la opțiunea vânzătorului, ca

Scanned with OKEN Scanner

și ruta pe care va fi trimisă marfa, astfel ca aceasta să fie supusă cât mai puțin riscului de pierdere sau deteriorare. Din punct de vedere al încărcării pe vas, un contract CandF este tratat în aceeași manieră ca și un contract FOB. Punctul critic de livrare este considerat balustrada vasului și riscul pierderii sau deteriorării mărfii este transferat de la vânzător la cumpărător, când marfa a trecut balustrada vasului în portul de încărcare. În consecință, la această condiție de livrare, punctul critic, care împarte cheltuielile și riscurile între vânzător și cumpărător nu mai coincide. Vânzătorul suportă, la CandF cheltuiala de transport până la destinație, în timp ce riscul pierderii sau deteriorării este transferat în portul de încărcare. Vânzătorul va trebui să furnizeze cumpărătorului un conosament care să acopere transportul până la destinația convenită. Într-un contract CandF cumpărătorul nu primește marfa la punctul de îmbarcare. În posesia conosamentului, el are dreptul de a reclama (cere) marfa de la cărăuș sau de a reclama pierderea sau deteriorarea ei. Dreptul de compensare de la cărăuș este în mod uzual limitat la excepțiile și limitările sumelor recuperabile. Cheltuieli de încărcare într-un contract CandF sunt întotdeauna în sarcina vânzătorului, în timp ce cheltuielile de descărcare se împart între cumpărător și vânzător, cu excepția situațiilor, când acestea sunt incluse în fracht (vezi explicațiile de la FOB). Vânzătorul poate fi de acord cu suportarea cheltuielilor de descărcare prin adăugirea cuvântului „landed“ (CandF landed). „Cand F landed“ nu schimbă însă natura contractului, deoarece se referă numai la costuri și nu și la riscuri.

A. Obligațiile vânzătorului.

1. — Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu documentele care atestă această conformitate. Este o gravă eroare să se considere, pentru un contract CandF, că livrarea are loc în portul de destinație convenit. *CandF reprezintă o vânzare „de plecare“* și în consecință, vânzătorul se achită definitiv de obligația sa în portul de îmbarcare.

2. — Să contracteze pe cheltuiala sa și în termeni uzuali, transportul mărfii până la portul de destinație

Scanned with OKEN Scanner

convenit, folosind o rută obișnuită. Spațiul navlosit trebuie să fie pe nave care sunt utilizate în mod curent pentru transportul de mărfuri similare sau indentice cu cea contractată. Costurile de transport, iar în cazul vaselor de linie și costurile de descărcarea mărfii sunt în sarcina vânzătorului.

3. — Pe riscul și cheltuiala sa, să obțină autorizația de export sau altă autorizație, necesară pentru exportul mărfii.

4. — Să încarce marfa la bordul navei, pe cheltuiala sa, în portul, la data sau în limitele perioadei convenite, iar dacă nu este stabilit un termen de încărcare precis, atunci încărcarea se va face într-un termen rezonabil, după care va aviza pe cumpărător că marfa a fost încărcată la bordul navei.

5. — Sub rezerva prevederilor articolului B 4 de mai jos, să suporte toate riscurile legate de marfă, până în momentul în care aceasta a trecut efectiv balustrada vasului în portul de încărcare.

6. — Pe riscul și cheltuiala sa, să furnizeze cumpărătorului, fără întârziere, un conosament curat, negociabil, precum și factura comercială pentru mărfurile livrate. Conosamentul trebuie să menționeze întreaga cantitate contractată și să fie datat înăuntrul termenului de livrare stipulat în contract.

7. — Să furnizeze, pe cheltuiala sa un ambalaj uzual pentru marfă, cu excepția situațiilor în care marfa se livrează fără a fi ambalată.

8. — Să plătească pentru toate operațiunile de control cantitativ și calitativ, necesare înainte de încărcarea mărfii.

9. — Să plătească toate taxele, inclusiv cele privind obținerea formalităților de export, până când marfa a fost încărcată la bordul vasului.

10. — Să furnizeze cumpărătorului, la cererea și pe cheltuiala acestuia din urmă (vezi B 5), certificatul de ordine și factura consulară.

11. — Să acorde cumpărătorului, la cererea și pe riscul acestuia din urmă, orice asistență în obținerea documentelor necesare, altele decât cele prevăzute în articolele anterioare, emise în țara de plecare și/sau de origine și pe care cumpărătorul le solicită pentru im-

Scanned with OKEN Scanner

portul mărfii în țara de destinație și, după caz, și pentru tranzitarea ei.

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. — Să accepte documentele furnizate de vânzător, dacă ele sunt întocmite în conformitate cu contractul de vânzare și să plătească prețul prevăzut în contract.
2. — Să preia marfa în portul de destinație convenit și să suporte, cu excepția frahtului, toate costurile legate de marfă, inclusiv cheltuielile de descărcare și cele de transport pe șlep, cu excepția situațiilor în care aceste costuri sunt incluse în fracht sau au fost percepute de compania de navigație în momentul în care a fost plătit frachtul.
3. — Să suporte toate riscurile legate de marfă, din momentul în care aceasta a trecut efectiv balustrada vasului în portul de încărcare.
4. — Dacă și-a rezervat dreptul de a prelua marfa, în limitele unei anumite perioade de timp și/sau dreptul de a alege portul de destinație, dar omite să transmită din timp instrucțiunile de expediere, atunci va trebui să suporte toate costurile și riscurile adiționale ce apar, după expirarea datei fixate pentru încărcare, cu condiția ca marfa să corespundă întru totul condițiilor contractuale.
5. — Să plătească toate costurile legate de obținerea certificatului de origine și a documentelor consulare.
6. — Să plătească toate costurile legate de obținerea documentelor menționate în articolul A 11 de mai sus.
7. — Să plătească toate taxele vamale, precum și alte taxe ce se percep la importul mărfii.
8. — Să procure și să furnizeze, pe riscul și cheltuiala sa, licența de import sau altă autorizație sau permisiune cerută pentru importul mărfii în țara de destinație.

CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT) — Cost, asigurare, transport. Vânzarea CIF este vânzarea maritimă, care se dezvoltă plecând de la tranzacția FOB. De altfel, vânzarea FOB se transformă în CIF ori de câte ori vânzătorul acceptă să se „îngrijească" de navlu și asigurare, acționând ca un agent al cumpărătorului FOB. În sensul Incoterms, prețul nu este doar o sumă a celor trei elemente : costul mărfii, asigurarea și trans-

Scanned with OKEN Scanner

portul, prețul CIF este forfetar, fiind în ultimă instanță rezultatul învoielii între cele două părți. Cu alte cuvinte, cumpărătorul nu poate cere vânzătorului să descompună prețul și să ceară, de exemplu, o reducere a prețului datorită unui navlu mai scăzut. Cele două vânzări maritime, CandF și CIF, sunt rezultatul dezvoltării tehnicilor moderne de navigație comercială și a serviciilor de transport sigure și rapide. În cazul în care o marfă contractată CIF se pierde sau se deteriorează pe mare, cumpărătorul va cere despăgubiri de la societatea de asigurare. Suma asigurată este prețul CIF plus 10%. În principiu, CIF Incoterms se bazează pe răspunderi minime pentru vânzător, care va fi obligat să procure o poliță de asigurare în condiția F.P.A. (Free from particular average). Aceasta înseamnă că asiguratorul nu va fi ținut să plătească pierderi sau deteriorări parțiale ale mărfii ci numai cele provocate de incidente, care afectează întregul cargo, ca de exemplu, coliziuni, naufragii etc. Asigurarea F.P.A. este suficientă pentru cargouri cu minereu de fier, cărbune, bare de oțel etc. Mărfurile fragile sau de valoare mare sunt asigurate în mod uzual prin polițe contractate în condiția „Al Risks" sau „Against all Risks" (împotriva riscurilor sau împotriva tuturor riscurilor). Din punct de vedere al „întinderii geografice", cea mai completă formă de asigurare este de la „magazie la magazie" (warehouse to warehouse). Transferul riscurilor de la vânzător la cumpărător într-un contract CIF are loc în portul de încărcare, asigurarea fiind aceea care îl protejează pe cumpărător de riscul pierderii sau deteriorării. După recuperarea daunelor de la societatea de asigurare, cumpărătorul trebuie să cedeze asiguratorului dreptul de a reclama pe cărăuș, așa-zisa „subrogation".

A. Obligațiile vânzătorului.

1. — Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu documentele care atestă această conformitate. Primul document care trebuie să permită cumpărătorului să constate cu ușurință dacă vânzătorul s-a achitat de obligațiile sale, corect, în timp și spațiu, este conosamentul. Cu privire la data conosamentului, în comentariile pe marginea Incoterms se

Scanned with OKEN Scanner

arată, că s-au practicat și se mai practică datări care nu corespund adevărului, ca de exemplu, antedatarea, ce trebuie respinsă energic, ca fiind în ultimă instanță o fraudă. În afara conosamentului mai sunt și alte documente care atestă conformitatea la care ne-am referit mai sus și anume factura comercială, certificatul de calitate și/sau de cantitate, certificatul sanitar etc.

2. — Să contracteze în termeni uzuali și pe cheltuiala sa transportul mărfii din portul convenit de încărcare până în portul de destinație, pe o rută obișnuită și cu o navă uzitată curent la transportul mărfurilor ce corespund descrierii calitative din contract și să plătească orice taxe de transport și chiar de descărcare, dacă transportul este efectuat cu vase de linie. De notat că transportul la destinație, altfel decât cu ajutorul unei nave, este complet exclus. Dacă alegerea tipului de navă nu prezintă probleme, decât foarte rar, jurisprudența cunoaște numeroase cazuri în care itinerariul sau transportul la destinație dau naștere la dificultăți.

În mod normal, navlul face obiectul unor tarife fixe, publicate în avans de companiile de navigație, ori evenimentele neprevăzute pot duce la o creștere a costului transportului, cel mai adesea pe perioade scurte. Cum prețul CIF este un preț forfetar, majorările de preț ale transportului sunt în sarcina vânzătorului. În ceea ce privește cheltuielile de debarcare, dacă cumpărătorul nu dorește să cadă în sarcina sa, atunci va stipula în contract ca livrarea să se facă în condiții „liner terms", ce include navlul, cheltuielile de încărcare și cele de descărcare. În consecință „liner terms" este opus lui FIO sau FIOS. În cazul în care navlul este cotat „Soto palanco", cheltuielile de desarimare și toate celelalte cheltuieli până la punerea mărfii „sub palan", sunt acoperite de navlu.

3. — Pe riscul și cheltuiala sa să obțină autorizația de export, sau altă autorizație guvernamentală necesară pentru exportul mărfii. Din punct de vedere al autorizației de export, situația este la fel ca la FOB.

4. — Să încarce pe cheltuiala sa marfa pe vas, în portul de încărcare la data sau în limitele perioadei de timp fixate pentru încărcare, iar dacă nu este stipulată o astfel de dată, atunci să o încarce într-un termen

Scanned with OKEN Scanner

rezonabil și să notifice cumpărătorului, fără întârziere, că marfa a fost încărcată la bordul vasului.
5. — Să procure pe cheltuiala sa și într-o formă transferabilă o poliță de asigurare maritimă în condiția F.P.A., care să acopere prețul CIF plus 10% (asigurarea trebuie făcută în valuta contractului). La solicitarea și pe cheltuiala cumpărătorului, vânzătorul va trebui să asigure marfa și contra riscului de război, de asemenea în valuta contractului.
6. — Sub rezerva articolului B 4 de mai jos, să suporte toate riscurile legate de marfă, până când aceasta a trecut efectiv balustrada vasului în portul de încărcare.
7. — Să furnizeze, pe cheltuiala sa un conosament curat și negociabil, care să acopere ruta până la portul de destinație convenit precum și factura comercială și polița de asigurare.
8. — Să furnizeze pe cheltuiala sa un ambalaj uzual pentru marfă, cu excepția situațiilor când marfa se livrează în mod obișnuit fără ambalaj.
9. — Să suporte toate costurile legate de operațiunile de control cantitativ și calitativ, necesare înainte de îmbarcarea mărfii.
10. — Să plătească toate taxele, până în momentul încărcării mărfii, determinate de obținerea formalităților necesare exportului.
11. — Să furnizeze cumpărătorului, la cererea și pe cheltuiala acestuia din urmă (vezi B 5), certificatul de origine și factura consulară.
12. — Să acorde cumpărătorului, la cererea, pe riscul și cheltuiala acestuia din urmă, orice asistență necesară pentru obținerea oricărui document (altul decât cele menționate în articolele anterioare) emis în țara de încărcare și/sau de originea mărfii și de care cumpărătorul are nevoie pentru efectuarea importului în țara de destinație și după caz, în tranzitarea mărfii către destinatar.

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. — Să accepte documentele livrate de vânzător, dacă acestea sunt în conformitate cu contractul de vânzare și să plătească prețul stipulat în contract.

Scanned with OKEN Scanner

2. — Să preia marfa în portul de destinație convenit și să suporte, cu excepția frachtului și a costului asigurării, toate costurile legate de marfă, apărută în ruta acestora către destinatar ca și costurile de descărcare, inclusiv cheltuielile de transport pe șlep, barjă, etc., cu excepția situațiilor, când aceste cheltuieli sunt incluse în fracht sau sunt percepute odată cu plata navlului.

Dacă cumpărătorul întârzie să preia marfa, taxele și supratаxele vor fi în sarcina sa (Incoterms nu precizează decât foarte rar punctul exact al remiterii mărfii în portul de destinație „la bord", „sub palan", „la chei", etc.). Toate cheltuielile ce apar, după punerea mărfii la bord, sunt în sarcina cumpărătorului, ca de exemplu, cheltuielile de deviere a rutei, a transbordării ei etc.,

3. — Să suporte toate riscurile legate de marfă, din momentul în care aceasta a trecut efectiv balustrada vasului în portul de încărcare.

4. — Dacă cumpărătorul și-a rezervat o perioadă în limitele căreia să fie îmbarcată marfa și/sau dreptul de a alege portul de destinație, dar omite să transmită în timp instrucțiunile de expediere, să suporte toate costurile și riscurile adiționale, începând cu momentul în care a expirat perioada convenită pentru livrare, cu condiția ca marfa să corespundă întru totul condițiilor contractuale.

5. — Să plătească costurile și spezele determinate de obținerea certificatului de origine și a documentelor consulare.

6. — Să plătească costurile și spezele pentru obținerea documentelor menționate în articolul A. 12 de mai sus.

7. — Să plătească toate taxele vamale, ca și orice altă taxă ce trebuie suportată la import.

8. — Să procure și să furnizeze vînzătorului, pe riscul și cheltuiala sa, licența sau permisiunea de import, sau altă autorizație ce se cere pentru importul mărfii la destinație.

FREIGHT OR CARRIAGE PAID TO — Transport plătit anticipat.

Această condiție de vânzare corespunde termenului comercial CandF, în sensul că este o vânzare de plecare,

Scanned with OKEN Scanner

independent de faptul că prețul stipulat cuprinde costul transportului până la destinație.
Acest termen poate fi uzitat, indiferent de modul de transport la care se recurge, camion, avion, navă maritimă, vagon de cale ferată etc. În timp ce, la CandF, punctul critic de livrare este balustrada vasului, la „Freight or carriage paid to...“ vânzătorul trebuie să livreze marfa în custodia primului cărăuș, respectiv la „cargo terminal“ al acestuia. Documentele de transport uzitate la transportul terestru și pe calea aerului, sunt diferite de cele uzitate pentru transporturile maritime. Ele se și numesc diferit — scrisori de trăsură în loc de conosament — și echivalează cu recipisa cărăușului pentru marfă preluată în vederea transportului. Spre deosebire de conosament, scrisoarea de trăsură nu este negociabilă. Pentru ca marfa să fie preluată de la cărăuș, este suficient ca destinatarul să se identifice cu persoana menționată în scrisoarea de trăsură în calitate de primitor.

A. *Obligațiile vânzătorului.*

1. — Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu documentele care atestă această conformitate. Conformitatea livrării este cerută nu numai în ceea ce privește marfa (calitate, cantitate etc.), dar și în ceea ce privește modalitățile de remitere a mărfii către transportator. Spre deosebire de vânzarea CIF, documentele nu joacă aici decât un rol secundar. De obicei, se consideră că vânzătorul trebuie să remită factura comercială și duplicatul scrisorii de trăsură, pentru celelalte documente neexistând o regulă generală, totul depinzând de stipulațiile din contract.
2. — Să contracteze pe cheltuiala sa transportul mărfii — până la punctul de destinație convenit, pe o rută și într-o manieră uzuală. Dacă punctul de destinație nu este convenit sau nu poate fi determinat, atunci vânzătorul poate să aleagă locul de destinație, care corespunde cel mai bine scopurilor sale. Remiterea efectivă a mărfii către cumpărător se poate face numai după ce vânzătorul a suportat toate cheltuielile de transport până la destinație. Totodată, trebuie arătat că cheltuielile accesorii ce pot apărea după remiterea

Scanned with OKEN Scanner

mărfii către primul transportor nu privesc pe vânzător, el suportând doar frachtul până la destinație (fracht inclus în prețul mărfii). Expedierea trebuie făcută la timp, adică la data sau la limitele perioadei convenite.

3. — Sub rezerva prevederilor articolului B 3 de mai jos, să suporte toate riscurile legate de marfă, până când aceasta a fost livrată în custodia primului cărăuș la data prevăzută în contract. Dacă cumpărătorul omite a fixa data expedierii sau de a indica locul de destinație, aceasta îl scutește pe vânzător să expedieze marfa și se consideră că și-a îndeplinit contractul la expirarea termenului convenit cu toate consecințele ce apar prin trecerea riscurilor la cumpărător, ca și când marfa ar fi fost remisă transportorului, cu condiția totuși ca marfa să corespundă contractului si să fie individualizată.

4. — Să notifice cumpărătorului fără întârziere, prin canalele de telecomunicație că marfa a fost livrată în custodia primului cărăuș.

5. — Să furnizeze pe cheltuiala sa un ambalaj uzual pentru marfă, cu excepția situațiilor când marfa se livrează în mod obișnuit, neambalată.

6. — Să suporte costurile pentru operațiunile de control calitativ și cantitativ, necesare înainte de predarea mărfii în custodia primului cărăuș.

7. — Să furnizeze, pe cheltuiala sa, cumpărătorului, un document uzual de transport.

8. — Pe riscul și cheltuiala sa să obțină licență de export sau altă autorizație guvernamentală, necesară pentru exportul mărfii și să plătească orice taxă legată de expedierea mărfii, inclusiv taxe vamale de export, precum și costurile pentru toate formalitățile necesare încărcării mărfii.

9. — Să furnizeze cumpărătorului factura comercială într-o formă care să faciliteze conformitatea cu reglementările aplicabile și la cererea și pe cheltuiala cumpărătorului și certificatul de origine.

10. — Să acorde cumpărătorului, pe cheltuiala și riscul acestuia din urmă, orice asistență în obținerea oricăror documente, altele decât cele menționate în articolele anterioare, emise în țara de încărcare și/sau de origine și pe care cumpărătorul le necesită pentru impor-

Scanned with OKEN Scanner

tul mărfii în țara de destinație sau pentru tranzitul către țara de import.

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. — Să primească marfa la locul de destinație convenit, să plătească prețul stabilit în contract și să suporte toate cheltuielile legate de marfă pe ruta ei, până la sosirea la punctul de destinație, inclusiv costurile de descărcare, cu excepția situațiilor când acestea au fost incluse în fracht sau percepute odată cu frachtul. Obligației vânzătorului de a expedia marfa îi corespunde aceea a cumpărătorului de a prelua efectiv marfa la locul de destinație convenit și în lipsa unui astfel de acord, la locul fixat de către vânzător.

2. — Să suporte toate riscurile legate de marfă din momentul în care a fost livrată în custodia primului cărăuș, conform prevederilor articolului A 3. Marfa călătorește pe cheltuiala vânzătorului, dar pe riscul cumpărătorului din momentul remiterii ei către primul cărăuș; în consecință „freight or carriage paid to..." este o vânzare „la plecare". În cazul pierderii sau deteriorării mărfii, pe parcursul rutei către destinația finală, cumpărătorul este ținut să plătească integral prețul convenit.

3. — Dacă și-a rezervat dreptul ca marfa să fie expediată în limitele unei anumite perioade și/sau dreptul de a alege punctul de destinație, dar omite să transmită în timp instrucțiuni necesare pentru expediere, atunci va suporta toate costurile adiționale și riscurile legate de marfă, de la data fixată pentru livrare, cu condiția ca marfa să corespundă în totalitate condițiilor contractuale.

4. — Să suporte toate costurile determinate de obținerea documentelor menționate în articolul A 10, inclusiv costul documentelor consulare ca și al certificatului de origine.

5. — Să plătească toate taxele inclusiv cele vamale, legate de importul mărfii.

FREIGHT OR CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO. Ca și la „Freight or carriage paid to..." riscurile sunt transferate de la vânzător la cumpărător, când marfa a fost dată în custodie primului cărăuș. De aceea, protejarea cumpărătorului împotriva riscului de pierdere sau deteriorare a mărfii se realizează prin asigurare.

Scanned with OKEN Scanner

Suma asigurată este prețul, plus 10%. Cedarea de către cumpărător, în favoarea asiguratorului, a dreptului său de a reclama la cărăuș pierderile avute, este denumită de Incoterms „Subrogation", în timp ce comunicarea directă pe care o face cumpărătorul la cărăuș, cu privire la pierderea sau deteriorarea mărfii, se numește „recourse action". Asigurarea în condiția CIF se bazează pe principiul răspunderii minime a vânzătorului care trebuie să contracteze asigurarea în termen F.P.A. (Free from particular average) în timp ce la condiția „Freight or carriage and insurance paind to..." lucrurile stau oarecum diferit. Într-un contract „Freight or carriage and insurance paid to...", părțile convin cât de extinsă trebuie să fie asigurarea, având în vedere în primul rând faptul că această condiție de livrare este folosită practic, la aproape toate modurile de transport.

A. *Obligațiile vânzătorului.*

1. — Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu documentele care atestă această conformitate.

2. — Să contracteze pe cheltuiala sa transportul mărfii în punctul de destinație convenit, folosind o rută obișnuită. Dacă punctul de destinație nu este convenit sau determinabil, vânzătorul poate să aleagă locul de destinație care corespunde cel mai bine scopurilor sale.

3. — Sub rezerva prevederilor articolului B 3 de mai jos să suporte toate riscurile legate de marfă, până când aceasta a fost livrată în custodia primului cărăuș, în termenul de livrare prevăzut în contract.

4. — Să notifice pe cumpărător, fără întârziere, prin căile de telecomunicație obișnuite, că marfa a fost livrată în custodia primului cărăuș.

5. — Să furnizeze pe cheltuiala sa un ambalaj uzual pentru marfa ce face obiectul contractului de vânzare, cu excepția situațiilor când marfa se livrează, în mod uzual, neambalată.

6. — Să plătească toate costurile legate de operațiunile de control calitativ și cantitativ, care sunt necesare înainte ca marfa să fie livrată în custodia primului cărăuș.

7. — Pe cheltuiala sa să furnizeze cumpărătorului un document uzual de transport (dacă se obișnuiește).

Scanned with OKEN Scanner

8. — Pe riscul și cheltuiala sa să obțină licență de export sau altă autorizație guvernamentală, necesară pentru exportul mărfii și să plătească orice taxă (legată de marfă) din țara de expediere, inclusiv taxele vamale de export și alte costuri ale formalităților necesare pentru încărcarea mărfii.

9. — Să furnizeze cumpărătorului factura comercială, într-o formă care să ușureze conformitatea cu reglementările aplicabile și la cererea și pe cheltuiala cumpărătorului, și certificatul de origine.

10. — Să acorde cumpărătorului, la cererea, pe cheltuiala și riscul acestuia din urmă orice asistență în obținerea documentelor — altele decât cele menționate în articolele anterioare — emise în țara de încărcare și/sau de origine și pe care cumpărătorul le necesită pentru import în țara de destinație și după caz și pentru tranzitare.

11. — Să procure, pe cheltuiala sa asigurarea de transport, conform celor convenite în contract, respectiv în termen, care să țină seama de interesele cumpărătorului și să furnizeze acestuia polița de asigurare cu dreptul de a se adresa direct la societatea de asigurare pentru recuperarea eventualelor daune. Asigurarea trebuie făcută la o societate de asigurare, care acoperă atât riscurile ce au la bază natura mărfii, cât și cele ce pot apărea în alte circumstanțe.

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. — Să primească marfa la punctul convenit al locului de destinație și să plătească prețul conform prevederilor contractului : să suporte, cu excepția frachtului și a asigurării, toate costurile determinate de mișcarea mărfii sau tranzitarea până la punctul de destinație, ca și costurile de descărcare, dacă acestea nu sunt incluse în fracht, sau nu au fost percepute în momentul plății frachtului.

2. — Să suporte toate riscurile legate de marfă din momentul în care aceasta a fost livrată în custodia primului cărăuș, în conformitate cu articolul A 3

3. — Dacă și-a rezervat dreptul, ca marfa să fie expediată în limitele unei anumite perioade convenite și/sau dreptul de a alege punctul de destinație, dar omite să transmită în timp instrucțiunile de expediere,

Scanned with OKEN Scanner

să suporte toate costurile adiționale, ce apar în legătură cu marfa după expirarea perioadei fixate pentru livrare, cu condiția ca aceasta să corespundă întru totul condițiilor contractuale

4. — Să suporte toate costurile și spezele legate de obținerea documentelor menționate în articolul A 10 de mai sus, inclusiv costul documentelor de mai sus, precum și costul certificatului de origine.

5. — Să plătească toate taxele la import inclusiv cele vamale.

EX SHIP — pe navă. În opoziție cu CIF care este o vânzare de plecare (de expediție), vânzarea *Ex Ship este o vânzare de destinație, sau la sosire.* Acest tip de vânzare maritimă nu joacă decât un rol foarte mic în comerțul internațional. Vânzarea „Ex Ship" este însă, preferată de către cumpărători CIF, deoarece marfa călătorește pe riscul vânzătorului până în portul de destinație. Pentru ca marfa să poată fi predată cumpărătorului la destinație, vânzătorul va furniza cumpărătorului documentul de transport, care îl împuternicește pe acesta din urmă să preia marfa de la cărăuș. Dacă marfa este vândută la mai mulți cumpărători, livrarea se va face în baza unor „comenzi (ordine) de livrare" și nu pe baza conosamentului. Dacă vasul este nevoit să aștepte începerea descărcării mărfii în portul de destinație, vânzătorul este acela care suportă „demurrage"-ul. Obținerea licenței de export este pe riscul și cheltuiala cumpărătorului, vânzătorul va notifica pe cumpărător despre data la care se așteaptă sosirea vasului.

A. *Obligațiile vânzătorului.*

1. — Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu documentele care atestă această conformitate.

2. — Să pună efectiv marfa la dispoziția cumpărătorului, la data prevăzută în contract la bordul vasului, într-un punct uzual de descărcare în portul nominat, în așa fel încât să fie posibilă descărcarea pe vas cu utilaje adecvate naturii mărfii. Indiferent la data la care se face avizarea, termenul de livrare la această condiție de livrare nu poate fi nici scurtat, nici prelungit.

Scanned with OKEN Scanner

3. — Să suporte toate riscurile și cheltuielile legate de marfă, până când aceasta a fost pusă în mod efectiv la dispoziția cumpărătorului în conformitate cu articolul A 2, cu condiția ca marfa să corespundă întru totul condițiilor contractuale. Cheltuielile de descărcare, de punere pe chei sau pe șlep, ca și taxele vamale de import sunt în sarcina cumpărătorului.

4. — Să furnizeze pe cheltuiala sa, ambalajul uzual pentru marfă, cu excepția situațiilor când marfa se vinde, în mod obișnuit, fără a fi ambalată. Deși marfa se livrează „la destinație", vânzătorul este obligat să asigure ambalajul ori de câte ori acesta este necesar și uzual.

5. — Să plătească toate costurile legate de operațiunile de control calitativ și cantitativ, necesare pentru punerea mărfii la dispoziția cumpărătorului, în conformitate cu prevederile articolului A 2. Deoarece așa cum s-a mai arătat remiterea mărfii se face „sub ochii" cumpărătorului, operațiunile de verificare sunt limitate la strictul necesar.

6.— Pe cheltuiala sa să notifice fără întârziere, pe cumpărător despre data estimată, pentru sosirea vasului nominat și să-i transmită în timp, conosamentul sau comanda de livrare și/sau orice alt document necesar preluării mărfii.

7. — Să furnizeze cumpărătorului, la cererea și pe cheltuiala acestuia din urmă (vezi B 3) certificatul de origine și factura consulară. De reținut, că vânzătorul este ținut să procure cele două documente, exclusiv la cererea cumpărătorului.

8. — Să acorde cumpărătorului, la cererea, pe riscul și cheltuiala acestuia din urmă, toată asistența de obținere a oricăror documente, — altele decât cele menționate în articolele anterioare —, emise în țara de plecare și/sau de origine și pe care cumpărătorul le necesită pentru importul în țara de destinație și după caz, pentru tranzitare

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. — Să preia marfa, imediat ce i-a fost pusă la dispoziție, în conformitate cu prevederile articolului A 2, și să plătească prețul prevăzut în contract.

Scanned with OKEN Scanner

2. — Să suporte toate riscurile și cheltuielile legate de marfă din momentul în care aceasta i-a fost pusă efectiv la dispoziție, în conformitate cu articolul A 2, cu condiția ca marfa să corespundă întru totul condițiilor contractuale.

3. — Să suporte toate cheltuielile pentru obținerea documentelor la care se referă articolele A 7 și A 8. Este vorba de documente ca : certificatul de origine, factura consulară, alte documente necesare pentru tranzit și import emise în țara de încărcare și/sau origine, ale căror cheltuieli nu au fost cuprinse în prețul mărfii.

4. — Pe riscul și cheltuiala sa să procure toate autorizațiile, sau alte documente necesare descărcării și/sau importului. Vânzătorul nu este obligat să livreze marfa „liberă la import", debarcarea și vămuirea fiind grijile cumpărătorului. Vânzătorul trebuie să ofere, în schimb, cumpărătorului documentul necesar ridicării mărfii.

5. — Să suporte toate taxele și cheltuielile legate de vămuirea și importul mărfii. Livrarea se face la bord, în consecință, costul tuturor mișcărilor ulterioare ale mărfii, ca de exemplu, punerea pe chei nu mai sunt cuprinse în prețul de vânzare.

EX QUAY — Franco chei. Incoterms tratează într-un capitol unitar, două variante ale vânzării „Ex Quay" și anume „vămuit" și „nevămuit" („Ex. Quay duty paid" sau „Ex Quay duties on buyer's account"). Vânzătorul în mod obișnuit va prefera să încheie un contract „Ex Quay nevămuit", iar în cazul în care are un agent (reprezentant) sau se găsește chiar el în acel port, atunci va opta pentru varianta „Ex Quay vămuit". De aceea Incoterms recomandă să nu se stipuleze simplu „Ex Quay" ci să se specifice una din cele două variante : „Ex Quay vămuit" sau „Ex Quay nevămuit". Vânzarea „Ex Quay" este tipul de vânzare „la sosire" (destinație), în consecință portul, data încărcării și itinerariul rămân în întregime în afara contractului și nu privesc decât pe vânzător, care suportă toate riscurile și cheltuielile până în portul de destinație. Cum documentul de transport, respectiv conosamentul, și-a îndeplinit funcția sa în momentul în care marfa a ajuns în portul de destinație, cumpărătorul nu mai are nevoie de el, ci doar de un ordin (comandă) de livrare sau de recipisă de depozit.

Scanned with OKEN Scanner

A. *Obligațiile vânzătorului.*

1. — Să livreze marfa conform contractului de vânzare împreună cu documentele care atestă această conformitate.
2. — Să livreze marfa la dispoziția cumpărătorului, pe chei în portul de destinație convenit și la termenul stabilit în contract. Incoterms precizează că marfa trebuie livrată pe chei, în portul de destinație, fără să menționeze un loc anume, unde această operație să se efectueze.
3. — Pe riscul și cheltuiala sa să procure licența de import și să suporte toate costurile și taxele inclusiv taxele vamale necesare pentru importul mărfii și respectiv livrarea către cumpărător, cu excepția lui „Ex Quay duties on buyer's account". Conform acestui articol, este foarte important să se facă distincția între cele două variante : „Ex Quay duty paid" și „Ex Quay duties on buyer's account". Este însă, în afară de orice îndoială, faptul că licența de import este în sarcina vânzătorului, pe care o procură pe cheltuiala și riscul său, dacă vânzarea a fost încheiată în condiția „Ex Quay duty paid". Dacă însă marfa a fost vândută în condiția „Ex Quay duties on buyer's account" cumpărătorul este acela care trebuie să obțină licență de import.
4. — Pe cheltuiala sa să furnizeze un ambalaj pentru marfa contractată, în scopul creării condițiilor de preluare a mărfurilor de pe chei, cu excepția situațiilor, când marfa în mod obișnuit se livrează fără a fi ambalată.
5. — Să plătească toate costurile legate de operațiunile de control (cantitativ și calitativ) necesare înainte ca marfa să fie pusă la dispoziția cumpărătorului, în conformitate cu articolul A 2.
6. — Să suporte toate riscurile și cheltuielile cu marfa, până când aceasta a fost pusă în mod efectiv la dispoziția cumpărătorului, în conformitate cu A 2, cu condiția ca marfa să corespundă întru totul prevederilor contractuale.
7. — Pe cheltuiala sa, să furnizeze un ordin (comandă) de livrare și/sau alte documente cerute de cumpărător și necesare în vederea preluării mărfii.

Scanned with OKEN Scanner

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. Să preia marfa, cât mai repede, din momentul în care i-a fost pusă la dispoziție, în conformitate cu articolul A. și să plătească prețul convenit în contract.
2. Să suporte toate cheltuielile și riscurile legate de marfă din momentul în care aceasta a fost pusă efectiv la dispoziția sa, în acord cu articolul A. 2, cu condiția totuși, ca marfa să corespunză întru totul condițiilor contractuale.

DELIVERED AT-FRONTIER. Deoarece vânzările „Freight or Carriage paid to...“ „Freight or Carriage and Insurance paid to...“, dau naștere la unele interpretări, s-a decis în 1967 o extrapolare directă a regulilor Incoterms 1953 nu numai din punct de vedere general, ci mai ales particular. Astfel au fost publicate două noi variante ale condiției de livrare și anume „Delivered at frontier“ (livrat la frontieră) și „Delivered Duty paid“. Comercianții folosesc în mod frecvent, „franco border“ (franco frontieră) sau „Free border“ (liber la frontieră) crezând că aceste expresii înseamnă același lucru ca și „Delivered at frontier“. Primele expresii menționate, au în cadrul unor sisteme de drept național numai efectul obligării vânzătorului, de a contracta pe cheltuiala sa transportul dar nu și efectul „mutării“ punctului de livrare la o destinație numită, la frontieră. O astfel de interpretare a termenului înseamnă, că vânzătorul își îndeplinește în principiu, obligația sa, când marfa este încărcată și acesta nu se extinde până la punctul de sosire al mărfii. Pentru a înlătura orice neînțelegere cu privire la partea care trebuie să suporte riscul pierderii sau deteriorării mărfii, înainte ca aceasta să ajungă la frontieră, trebuie să fie folosit termenul comercial „Delivered at frontier“, în care caz vânzătorul suportă riscurile. Când părțile doresc, pur și simplu, să stabilească că vânzătorul este acela care trebuie să aranjeze și să plătească transportul, trebuie să fie folosită condiția „Freight or carrage paid to...“. Expresiile „franco border“ (franco frontieră) și „Free border) (liber la frontieră) se recomandă de Incoterms a fi evitate. „Delivered at frontier“ presupune pentru vânzător obligația de a face tot ce este necesar pentru ducerea mărfii la frontieră, adică să aranjeze și să plă-

Scanned with OKEN Scanner

tească transportul, până la punctul de frontieră convenit și să obțină licențe de export și autorizațiile de tranzit, dacă sunt necesare. Termenii care plasează „punctul critic" de divizare a risucrilor la frontieră, sunt eficienți numai dacă transportul este întrerupt acolo, altfel este dificil sau chiar imposibil să se determine unde a avut loc, de fapt, pierderea sau deteriorarea. În consecință, punctul de livrare poate fi oriunde, dar e preferat, la plecare, la întrerupere, sau când transportul se încheie la destinație, în cazul în care părțile nu au convenit un punct de frontiră, vânzătorul va alege singur acest punct, cu condiția ca în punctul ales să existe facilitățile necesare derulării transportului.

A. *Obligația vânzătorului.*

1. Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu documentele care atestă această conformitate. „Delivered at frontier" este o vânzare „la destinație" ; în consecință rolul atestărilor de conformitate este mai puțin important.
2. Pe riscul și cheltuiala sa : a) să pună marfă la dispoziția cumpărătorului, în punctul de frontieră convenit, la data sau în limitele perioadei stipulate în contractul de vânzare și totodată să furnizeze cumpărătorului documentul de transport, recipisa de depozit, recipisa de port sau ordinul de livrare, document andosat pentru livrare către cumpărător sau la ordinul său și licența de export și alte documente similare, necesare cumpărătorului, pentru a prelua marfa, pentru mișcarea ei în continuare, pe ruta către destinația stabilită, așa cum prevăd articolele B. 1 și B. 2. b) Să întocmească toate formalitățile necesare exportului și să suporte toate — taxele, inclusiv cele vamale din țara de expediere a mărfii, până în momentul în care aceasta a fost pusă la dispoziția cumpărătorului în conformitate cu articolul A. 2. a).
3. Să suporte toate riscurile legate de marfă, până în momentul în care și-a îndeplinit obligația prevăzută în articolul A. 2a). Incoterms asociază transferul riscurilor de livrarea corespunzătoare a mărfii. Orice livrare, care nu se încadrează în totalitate în prevederile arti-

Scanned with OKEN Scanner

colului A.2.a) va împiedica transferul riscurilor de la vânzător la cumpărător.

4. Să procure pe riscul și cheltuiala sa, adițional faţă de documentele menționate în articolul A.2.a), orice autorizație sau document administrativ similar, necesare pentru vămuire la export și pentru ducerea mărfii în punctul de frontieră nominat, precum și orice document necesar cumpărătorului pentru import și/sau tranzitare. Vânzătorul trebuie să remită cumpărătorului toate documentele care să-i permită acestuia să preia livrarea. Pentru orice întârziere în preluarea mărfii, datorită neprezentării tuturor documentelor, vânzătorul va fi acela care va suporta consecințele.

5. Să contracteze pe cheltuiala și riscul său, și în termeni uzuali, transportul mărfii, inclusiv tranzitul, dacă este necesar până la locul de frontieră nominat, să suporte și să plătească frachtul, sau alte costuri privitoare la transportul mărfii, până ce aceasta este pusă la dispoziția cumpărătorului.

Pentru a se evita neînțelegerile cu privire la punctul de frontieră, regulile Incoterms recomnadă părților de a indica în convenția lor numele celor două țări de frontieră, precum și numele punctului (orașului) de frontieră. Aceste precizări sunt necesare, în special atunci când nu există o frontieră comună.

6. Să furnizeze cumpărătorului, la cererea și pe riscul acestuia din urmă, un document direct de transport, care în mod normal se procură în țara expeditoare, acoperind în termeni uzuali transportul mărfii din punctul de plecare până la punctul de destinație din țara importatoare nominat de cumpărător, cu condiția ca vânzătorul să nu fie obligat să suporte alte riscuri și cheltuieli, decât cele menționate pentru el în regulile Inconterms. Spiritul vânzării „Delivered at frontier" (livrat la frontieră) înseamnă remiterea, de către vânzător cumpărătorului, a unei mărfi gata de expediere, cu toate consecințele asupra costurilor.

7. Să avizeze pe cheltuiala sa, pe cumpărător, că marfa a fost expediată către locul nominat de frontieră.

8. Să furnizeze pe cheltuiala sa, un ambalaj uzual pentru marfa contractată, cu excepția situațiilor când marfa nu necesită ambalaj.

Scanned with OKEN Scanner

8. Să suporte și să plătească toate operațiunile de control calitativ și cantitativ, necesare înainte de a livra marfa la frontieră, la locul nomitat unde urmează să fie pusă la dispoziția cumpărătorului.
10. Să suporte și să plătească orice costuri adiționale ce pot apărea pe parcursul îndeplinirii obligațiilor sale menționate în articolele anterioare, până când marfa este pusă la dispoziția cumpărătorului, la frontieră, în locul nominat.
11. Să acorde cumpărătorului, la cererea, pe riscul și cheltuiala acestuia din urmă, toată asistența necesară obținerii documentelor, altele decât cele deja menționate, care sunt obtenabile în țara de expediere sau de origine și care sunt necesare, în conformitate cu prevederile articolelor B.2 și B.6 de mai jos.

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. Să preia marfa imediat ce vânzătorul i-a pus-o la dispoziție, la frontieră, în locul de livrare nominat și să răspundă pentru manipulările și mutările ulterioare ale mărfii.
2. Să îndeplinească, pe cheltuiala sa, toate formalitățile pentru preluarea mărfii la frontieră, la locul de livrare și să plătească taxe vamale și orice alte taxe necesare pentru mișcarea în continuare a mărfii, din momentul în care aceasta i-a fost pusă la dispoziție.
3. Să suporte costul tuturor cheltuielilor determinate de descărcări-încărcări manipulări la frontieră, în punctul de livrare nominat, cu excepția situațiilor când aceste cheltuieli sunt plătibile de vânzător, conform prevederilor articolului A.7.
4. Să suporte toate riscurile legate de marfă și taxele (inclusiv cele vamale), din momentul în care i-a fost pusă la dispoziție la frontieră, în punctul de livrare nominat. Transferul riscurilor și cheltuielilor are loc la frontieră, în punctul de livrare nominat, în consecință taxele vamale de import sunt în sarcina cumpărătorului.
5. Dacă cumpărătorul omite să preia marfa imediat ce i-a fost pusă la dispoziție, el suportă toate riscurile și costurile adționale, cu condiția ca marfa să corespundă întru totul condițiilor contractuale.

Scanned with OKEN Scanner

6. Să procure, pe riscul și cheltuiala sa, licența de import sau ori ce altă autorizație sau permisiune, emise în țara de plecare și necesare pentru importul și/sau tranzitarea mărfii, cu condiția ca aceasta să corespundă întru totul condițiilor contractuale.
7. Să suporte orice cost adițional determinat de obținerea de către vânzător a unui document de transport direct (Through document of transport) în conformitate cu articolul A.6.
8. La cererea vânzătorului și pe cheltuiala cumpărătorului să obțină și să transmită documente necesare obținerii documentului direct de transport cum sunt: licența de import precum și alte autorizații sau permisiuni.
6. Să furnizeze vânzătorului, la cererea acestuia din urmă, adresa finală de destinație din țara importatorului, dacă o astfel de informație este cerută în scopul îndeplinirii obligațiilor contractuale. „Divulgarea" destinației finale a mărfii, este în anumite cazuri indispensabilă pentru vânzător.
10. Să suporte toate cheltuielile plătite de vânzător pentru obținerea la cererea cumpărătorului, a altor documente decât cele menționate în articolele anterioare.
11. Să plătească toate cheltuielile suportate de vânzător în acțiunile de obținere a documentelor menționate în articolul A.12.

„*DELIVERED DUTY UNPAID*" = D.D.U. — termen nou adăugat în 1990. Este o condiție în baza căreia vânzarea are loc în țara — importatoare, la punctul vamal, înainte de vămuire. Toate cheltuielile și riscurile din țara exportatoare și până la vama țării importatoare, inclusiv tranzitul prin alte țări, aparțin vânzătorului. Din momentul în care marfa a ajuns la vama din țara importatorului, riscurile și cheltuielile trec asupra cumpărătorului, care asigură vămuirea, licența de import, taxele de vamă și toate documentele cerute de legislația din țara respectivă.
Vânzătorul trebuie să acorde cumpărătorului tot sprijinul, pe cheltuiala acestuia, pentru obținerea unor documente sau date solicitate în țara importatoare.
Condiția DDU este recomant a se utiliza în țările CEE. în care vămuirea nu constituie o problemă.

Scanned with OKEN Scanner

DELIVERED DUTY PAID. Vânzătorul suportă toate costurile și riscurile determinate de trecerea mărfii peste „frontiera vamală" și aducerea ei la destinație, în locul de livrare nominat: când marfa a ajuns la punctul de livrare convenit, vânzătorul și-a îndeplinit obligațiile sale. Vânzarea „Delivered duty paid", este o vânzare în țara importatoare. Termenul de „duty" include taxe, speze ori cheltuieli, obligația de a plăti VAT (Value added taxe) aplicabile la import, care sunt în sarcina vânzătorului. Aceasta poate fi în unele cazuri indezirabil pentru vânzător, care este străin. De aceea părțile pot conveni o vânzare „Delivered duty paid exclusive of VAT and/of taxes".

A. *Obligațiile vânzătorului.*

1. Să livreze marfa în conformitate cu contractul de vânzare, împreună cu documentele care atestă această conformitate.
2. Pe riscul și cheltuiala sa:
a) să pună marfa contractată la dispoziția cumpărătorului, cu toate taxele plătite, la destinație în țara importatoare, la locul de livrare nominat la data sau în limitele termenului de livrare — stabilit în contractul de vânzare, și totodată să furnizeze cumpărătorului un document obișnuit de transport, o recipisă de depozit sau de port, un ordin de livrare sau orice alt document ce poate îndeplini aceleași funcții, andosat pentru livrarea mărfii cumpărătorului sau la ordinul acestuia, la locul nominat de destinație din țara importatoare, sau orice alt document strict necesar, care să permită cumpărătorului să preia livrarea așa cum este prevăzut în articolul B.1. Marfa pusă la dispoziția cumpărătorului în modul arătat mai sus trebuie să fie în absolută conformitate cu stipulațiile contractuale.
b) Să obțină licența ori permisiunea de import și să suporte toate costurile și taxele de impozit, inclusiv taxele vamale și orice speze necesare pentru importul mărfii în țara de destinație.
c) Să se ocupe de întocmirea formalităților necesare atingerii scopului de a livra marfa.
3. Să suporte toate riscurile legate de marfă până în momentul în care și-a îndeplinit obligațiile sale conform articolului A.2.a). Transferul riscurilor apare ca

Scanned with OKEN Scanner

o componentă a obligației de a livra, „marfa trebuind să fie remisă, drepturile achitate".

4. Să procure, pe riscul și cheltuiala sa, alte documente decât cele menționate în articolul A.2, ca de exemplu, licența sau altă autorizație de export, certificate, factura consulară etc., necesare expedierii mărfii din țara exportatoare către țara de destinație și punerii ei la dispoziția cumpărătorului, la locul de livrare nominat.

5. Să contracteze, în termeni uzuali, pe riscul și cheltuiala sa, transportul mărfii din punctul de plecare din țara de expediere la locul de destinație nominat, să plătească frachtul sau alte speze de transport până la punctul de destinație și sub rezerva prevederilor articolului A.6., orice alte cheltuieli ce apar în mișcarea mărfii către importator.

6. Dacă este necesar sau uzual, ca marfa să fie descărcată la sosire, la locul de livrare în țara importatoare, în scopul punerii ei la dispoziția cumpărătorului, să suporte și să plătească toate cheltuielile legate de astfel de operațiuni, inclusiv manipulări, depozitări, transport cu șlep sau barje.

7. Să notifice, pe cheltuiala sa, pe cumpărător că marfa a fost dată în custodia primului cărăuș pentru expediere la locul de destinație nominat sau, după caz, că marfa a fost expediată prin mijloacele de transport ale vânzătorului.

8. Să furnizeze pe cheltuiala sa, ambalajul obișnuit pentru transportul mărfii contractate la punctul de livrare din țara de destinație, cu excepția situațiilor, când marfa se livrează fără a fi ambalată. Cum transportul este un act al vânzătorului, răspunderea pentru livrarea mărfii, ambalată sau nu, îi revine acestuia.

8. Să suporte și să plătească toate cheltuielile legate de operațiunile de control, cantitativ, necesare pentru livrarea mărfii la destinație, în punctul nominat, la dispoziția cumpărătorului.

10. Să suporte și să plătească orice cheltuială adițională ce poate apărea în executarea obligațiilor sale prevăzute în articolele A.1—A.9, până când marfa a fost pusă efectiv la dispoziția cumpărătorului.

Scanned with OKEN Scanner

B. *Obligațiile cumpărătorului.*

1. Să preia marfa, imediat ce i-a fost pusă la dispoziție de către vânzător, la locul de destinație nominat și să răspundă pentru manipulările și mișcările următoare ale mărfii. Punerea la dispoziție trebuie să se facă conform contractului, cumpărătorul nu va fi ținut să preia o marfă livrată înainte de termenul contractat.
2. Să suporte toate cheltuielile legate de descărcarea sau manipularea incidentală a mărfii, în locul de destinație, dacă aceste cheltuieli nu sunt suportate de vânzător în conformitate cu articolul A.6.
3. Să suporte toate riscurile legate de marfă și să plătească toate cheltuielile, din monentul în care marfa i-a fost pusă la dispoziție, la locul de destinație nominat, în conformitate cu articolul A.2.a).
4. Dacă cumpărătorul omite să preia marfa imediat ce i-a fost pusă la dispoziție, să suporte toate riscurile și cheltuielile legate de marfă și provocate de o astfel de deficiență din partea cumpărătorului, cu condiția ca marfa să corespundă, întru totul, condițiilor contractuale.
5. Să transmită vânzătorului, adresa finală din țara importatoare, la care trebuie să fie expediată marfa, dacă vânzătorul cere astfel de informații în scopul îndeplinirii obligațiilor sale, conform articolului A.2.b). Cunoașterea destinației finale a mărfii poate fi indispensabilă vânzătorului, pentru a-și îndeplini, în totalitate, diferitele obligații legate de livrarea mărfii la destinație.
6. Să ramburseze vânzătorului cheltuielile legate de obținerea unor documente emise de o terță parte, dar necesare cumpărătorului.
7. Să acorde vânzătorului, la cerea, pe riscul și cheltuiala acestuia din urmă, toată asistența în obținerea oricăror documente emise în țara de import, dar de care vânzătorul are nevoie pentru a trimite marfa la dispoziția cumpărătorului în condiția de livrare „Delivered duty paid".

COEFICIENT DE LICHIDITATE (v. analiza bonității) :

a) *Coeficientul lichidității generale,* sau al fondurilor de rulment (QLg)

Scanned with OKEN Scanner

$$QL_g = \frac{C}{D}$$ în care :

C = capital circulant înscris la activ și cuprinde : disponibilul lichid, stocuri de materiale și produse finite și semifinite ;

D = datoria pe termen scurt la pasiv și cuprinde datoriile cu scadență apropiată.

QLg reflectă capacitatea unității de a face față angajamentelor pe termen scurt, pe baza activelor sale, exceptând cele imobilizate pe termen lung.

Dacă QLg < 1 = există o situație nefavorabilă.

> 1 = există supliment de resurse.

b) *Coeficientul de trezorerie* (Qt) se deosebește de cel precedent prin faptul că nu include valoarea stocurilor.

$$Q_t = \frac{A}{D}$$ în care :

A = activul disponibil, imediat realizabil, existent în bani și produse finite.

Când Qt>1 există capacitatea de plată fără a vinde stocurile.

c) *coeficient de lichiditate imediată* (QLi).

$$QL_i = \frac{N}{D}$$ în care :

N = disponibilul în numerar (casă, bancă, CEC, bonuri, titluri cu plasament imediat).

Când QLi>1 indică o situație de plată bună, dar un plasament ineficient al banilor.

Pentru coeficienții de lichiditate, analiza se face în dinamică.

COEFICIENT DE RANDAMENT :

a) *Coeficient de randament al investiliilor* (I)

$$I = \frac{Pb}{Ai}$$ în care :

Pb = beneficiu brut (înaintea plății dobânzilor și impozitelor)

Ai = active imobilizate.

b) *Coeficientul de randament al fondurilor proprii* (CFp)

$$CFp = \frac{Pb}{Fp}$$ în care :

Scanned with OKEN Scanner

Fp = fonduri proprii.

COEFICIENȚI DE RENTABILITATE (vezi analiza bonității)

a) *Coeficientul costurilor* (C.c)

$$Cc = \frac{Cp}{V}$$ în care :

Cp = costuri totale de producție exceptând impozite și alte prejudicii fiscale ;

V = valoarea vânzărilor reale.

b) *Coeficientul marjei nete* (M)

$$M = \frac{Pn}{V}$$ în care :

Pn = profitul net

c) *Coeficientul dobânzilor* (CD)

$$CD = \frac{Pn + DI + DB}{VD}$$ în care :

DI = valoarea dobânzilor de încasat

DB = dobânzi pe beneficiu

VD = valoarea totală a dobânzilor de plătit.

COEFICIENT DE ROTAȚIE

a) *Coeficient de rotație a creditelor* (RC)

$$RC = \frac{LC}{VR}$$ în care :

LC = valoarea vânzărilor pe credit

VR = valoarea vânzărilor de rambursat

b) *Coeficientul fondului de rulment* (FR)

$$FR = \frac{FRN}{CA}$$ în care :

FRN = fondul de rulment

CA = cifra de afaceri

COEFICIENT DE SOLVABILITATE (vezi analiza bonității) — a) *Coeficientul solvabilității generale* (CSG)

$$CSG = \frac{\Sigma De}{\Sigma Ae}$$ în care :

DE = suma datoriilor exigibile

Ae = suma activelor la valoarea de realizare efectivă.

Acest coeficient reflectă capacitatea firmei de a restitui creditele din resurse proprii efective.

b) *Coeficientul de autonomie financiară* (AF)

Scanned with OKEN Scanner

$$AF = \frac{Cp}{Ta}$$ în care :

Cp = capital propriu
Ta = total angajamente față de terți.

COMANDA — document prin care un cumpărător sau beneficiar potențial își manifestă voința de a cumpăra sau încheia un contract de vânzare-cumpărare. Act economic și juridic care consfințește dreptul de inițiativă al consumatorului în relațiile economice.

Totalitatea comenzilor primite de un producător sau furnizor de bunuri și servicii formează pentru acesta portofoliul de comenzi, care-i permite pregătirea și programarea producției, folosirea eficientă a capacităților de producție, depozitare etc.

Principala funcție a comenzilor rămâne însă declanșarea raporturilor economice și juridice care se pot derula imediat sau în urma încheierii unui contract.

Comanda scrisă ce poartă toate datele necesare furnizorului, termene, semnăturile celor care pot angaja unitatea etc., devine comandă fermă și pentru anumite activități ține loc de contract.

— *COMANDITAR* — Acționar al unei societăți comerciale în comandită simplă sau pe acțiuni, ale cărui părți sociale nu pot fi transmise altei persoane decât cu acordul celorlalți asociați și care răspunde față de datoriile societății numai până la capitalul subscris. Nu participă la conducerea unității.

— *COMANDITAT* — Acționar al unei societăți comerciale în comandită, simplă sau pe acțiuni, care are deplina libertate de gestionare a patrimoniului societății, răzpunzând nelimitat față de datoriile societății (Legea 31/1990).

COMERȚ INVIZIBIL — totalitatea tranzacțiilor internaționale care au ca obiect prestările de servicii cum sunt : turismul, asigurările, licențele, transportul, venituri din investițiile din exterior, operații necomerciale etc.

COMERCIALIZARE LEADER — comercializare de probă, de regulă a seriei zero a unui produs nou în rândurile consumatorilor pentru a obține informațiile necesare cercetării de marketing și a efecturării unor previziuni privind piața potențială a acestuia.

Scanned with OKEN Scanner

COMISIONAR — este un intermediar, persoană fizică sau juridică, ce are calitatea de comerciant, exercitând profesia în mod independent; el negociază tranzacții în nume propriu, dar în contul unei persoane numite comitent. Această formă de intermediere, care are la bază un contract de comision, are o răspândire foarte largă în majoritatea domeniilor comerciale îndeosebi prin întreprinderi specializate, care oferă certe avantaje pentru ambele părți ale contractului comercial. Prin comisionar, comitentul pătrunde mai ușor pe pieţele necunoscute, sporind volumul desfacerilor datorită cunoștințelor de profil ale acestuia.

Comisionarul este obligat să respecte limitele împuternicirilor primite. Depășirea acestor limite atrage răspunderea personală, fapta ilicită generatoare de pagube fiind, în acest caz, excesul de mandat.

— *COMITENT* — principal sau mandant, — persoană fizică sau juridică, în numele căreia lucrează, pe cont propriu, comisionarul.

COMPARTIMENT DE MARKETING — element component al structurii organizatorice din cadrul unei unități economice, constituit dintr-un grup de persoane care stăpânesc complexul de instrumente, tehnici și metode de cercetare a pieței potențiale actuale și viitoare în scopul adaptării producției la cerințele consumatorilor și realizării de profit, prin conceperea unui sistem de distribuire a produselor, corespunzător satisfacerii dorințelor acestora.

C. de M. are rolul de a elabora, pe bază de studii, concepția privind organizarea și desfășurarea activității economice, astfel încât aceasta să fie permanent adaptată la cerințele pieței, pe care să le satisfacă cu maximum de eficiență.

Sfera activității sale cuprinde tot ceea ce înseamnă comerț, distribuție, comercializare, studiul pieței, al motivației, vânzarea, promovarea vânzării, publicitate, canale de distribuție, stocaje, puncte și forme de vânzare, prețul produselor, calitatea, prezentarea mărfurilor, comportarea lor în consum etc.

C. de M. oferă date și informații pe baza cărora se elaborează decizii privind structura producției, cantitatea

Scanned with OKEN Scanner

și calitatea produselor, nivelul costurilor de producție etc.

Într-o întreprindere modernă C. de M. dă naștere la restructurări în însuși procesul conducerii unității, funcția de marketing devenind integratoare în raport cu celelalte funcții ale întreprinderii.

COMPENSARE, barter — stingerea, fără plată a unor obligații reciproce între doi sau mai mulți parteneri.

CONCESIUNE — acordarea unor bunuri ale statului în folosință pe termen lung, contra unui preț numit *redevență*, unor persoane fizice sau juridice, autohtone sau străine — (Legea 15/1990).

CONCESIUNE COMERCIALĂ — convenție adiacentă unui contract de vânzare comercială, prin care o parte numită *concedent*, acordă celeilalte părți, numite *concesionar*, dreptul de a se aproviziona în exclusivitate cu anumite mărfuri pe care acesta le comercializează în nume și cont propriu. Concesionarul acționează ca un comerciant independent, cumpărând și revânzând mărfurile.

Prin această trăsătură concesiunea se deosebește de reprezentanță care nu cumpără și nu revinde pe contul său, ci se rezumă să îndeplinească acte de comerț, în numele și în contul reprezentantului. De asemenea, profitul concesionarului se formează din diferența de preț între cumpărare și vânzare, spre deosebire de reprezentanță care își crează profit (venituri) din comision.

CONCEDENT — vezi concesiune comercială.

CONCERN — reunire a unei serii de întreprinderi din diferite ramuri industriale, bănci, firme comerciale, de asigurări, transport etc. pe baza intereselor financiare comune și a dependenței față de un grup care controlează concernul.

Această dependență se creează prin cumpărarea pachetelor de acțiuni, prin organizarea de societăți, finanțarea pe termen lung, participarea la consiliile de administrație.

CONCESIONAR — vezi concesiune comercială.

CONCORDAT — convenție intervenită între societatea comercială debitoare și masa creditorilor, asupra modului și termenelor de plată a creanțelor pe care aceștia le dețin.

Scanned with OKEN Scanner

C. se poate realiza fie pe cale amiabilă fie prin hotărâre judecătorească. Cererea de concordat preventiv se adresează de către reprezentanții autorizați ai firmei, tribunalului competent să declare falimentul, cu precizarea cotei ce poate fi plătită creditorilor (cel puțin 40%), a termenelor de plată și a garanțiilor oferite. Tribunalul convoacă creditorii în adunarea generală, unde se hotărăște asupra acceptării ofertei într-un cvorum de cel puțin o treime din creanțe. Efectele concordatului preventiv sunt : — firma nu mai este declarată în stare de faliment, reluându-și activitatea ; creanțele se reduc proporțional, față de creditori, cu cota concordată (chiar dacă nu au participat sau au votat împotriva concordatului) ; creditorii dobândesc dreptul de a urmări individual pe debitor de la data la care acesta s-a obligat să facă plățile.

CONDIȚII DE LIVRARE — vezi clauze contractuale și clauze Incoterms.

CONDUCERE — ansamblul deciziilor și acțiunilor prin care se asigură trecerea unui sistem dintr-o stare în alta, pe o traiectorie prestabilită. În cadrul C. se disting subiectul conducerii și obiectul conducerii, în care primul acționează asupra celui de al doilea printr-un ansamblu de procese de conducere. C. se exercită în cadrul unui sistem care integrează subiectul și obiectul conducerii.

Noțiunea de conducere comportă definirea următoarelor concepte :

— *Subiectul conducerii* — subsistem conducător într-un sistem de conducere ; grup de oameni care în cadrul anumitor forme organizatorice, folosind diferite instrumente de conducere, stabilește și coordonează acțiunile desfășurate de obiectul conducerii.

— *Obiectul conducerii* — subsistem în cadrul sistemului de conducere asupra căruia subiectul conducerii exercită ansamblul funcțiilor de conducere. Obiect al conducerii este economia națională sau întreprinderea, secția etc. cu tot ansamblul legăturilor ce le compun.

— *Proces de conducere* — ansamblul fazelor prin care se determină obiectivele unui sistem economico-social și ale componentelor lui, se asigură funcționarea sistemului și se controlează parametrii acestuia în tre-

Scanned with OKEN Scanner

cerea de la o stare la alta, acționând asupra componentelor procesului de execuție.

— *Sistem de conducere* — ansamblu ordonat și dinamic de elemente integrate într-un mediu, caracterizate prin interconexiune și interacțiune, capabil să realizeze un anumit obiectiv, cu anumite performanțe. Un sistem de conducere este format din subsistemul decizional, subsistemul operațional și subsistemul informațional.

— *Metode de conducere* — ansamblu de modalități, reguli și tehnici de abordare a proceselor naturale și fenomenelor economico-sociale, de cunoaștere și de transformare a realităților obiective, utilizate în procesul conducerii, având implicații asupra conținutului și eficacității muncii de conducere.

Alegerea unei anumite metode de conducere depinde de foarte mulți factori între care calitatea membrilor echipei de conducere (statul major) și particularitățile obiectului conducerii au un rol esențial.

Dintre metodele mai cunoscute amintim :

1. — *Conducerea pe produs* — caracterizată prin stabilirea unui responsabil pe produs sau grupă de produse care răspunde de organizarea, coordonarea și gestiunea tuturor activităților privind produsul din momentul conceperii și până la scoaterea lui din fabricație. Aplicarea metodei comportă următoarele etape :

a) numirea conducătorilor de produse, stabilirea atribuțiilor, responsabilităților și autorității acestora :

b) elaborarea de către fiecare conducător de produs a variantelor de strategii privind produsul gestionat ;

c) alegerea strategiei de către conducerea întreprinderii ;

d) coordonarea realizării produselor de către conducătorii de produs și colaborarea acestora cu celelalte compartimente din întreprindere ;

e) urmărirea comportării produselor pe piață, elaborarea propunerilor de scoatere din fabricație și de asimilare a unor produse noi.

2. — *Conducerea prin buget* — bazată pe fundamentarea costurilor aferente fiecărui obiectiv și urmărirea sistematică a încadrării costurilor în nivelul stabilit. Bugetele pot fi întocmite pe două variante :

Scanned with OKEN Scanner

a) bugetul rigid, stabilit pentru un singur nivel de costuri ;
b) bugetul flexibil, stabilit pentru anumite limite ale costurilor.

3. — *Conducerea prin consens* — metodă prin care deciziile se iau prin acord unanim, după ce problematica a fost dezbătută și clarificată până la detalii.

4. — *Conducerea prin excepție* — metodă prin care sunt urmărite abaterile de la parametrii stabiliți. În cadrul activității respective, fiecare nivel ierarhic are stabilită autoritatea de a lua numai anumite decizii pentru eliminarea abaterilor. Nivelele ierarhice inferioare dispun de autoritate decizională pentru corecția abaterilor mici. Cu cât abaterile sunt mai mari, corecția se aplică de către nivelele aflate pe trepte ierarhice superioare. La baza acestei metode stă organizarea perfectă a fluxurilor informaționale ascendente. Fiecărui nivel ierarhic îi sunt delimitate precis valorile, abaterile pentru care este împuternicit să ia decizii și cele pentru care trebuie să anunțe nivelul ierarhic superior.

5. —*Conducerea prin obiective,* metodă de conducere la nivel microeconomic, bazată pe determinarea riguroasă a obiectivelor până la nivelul executantului, individualizarea bugetelor pe centre de producție (sau alte subdiviziuni organizatorice), corelarea strânsă a recompenselor și sancțiunilor cu nivelele realizării obiectivelor.

6. — *Conducerea prin proiecte* — utilizată la realizarea unor obiective complexe, cu participarea unui colectiv larg de specialiști de profiluri diferite și din structuri organizatorice diferite, integrați temporar într-o nouă structură organizatorică, ce funcționează până la finalizarea proiectului.

7. — *Delegarea de sarcini, autoritate și responsabilitate* — constă în atribuirea temporară unui subordonat de către un cadru de conducere a unor sarcini de serviciu, însoțită de autoritatea și responsabilitatea corespunzătoare. De regulă delegarea nu trebuie să depășească 60 de zile.

8. — *Analiza diagnostic* — metodă de conducere bazată pe investigarea complexă a principalelor aspecte economice, sociale, tehnologice etc. din cadrul întreprin-

Scanned with OKEN Scanner

derii. Se urmăreşte identificarea aspectelor pozitive, a dificultăţilor, lipsuri şi carenţe, depistarea cauzelor care le provoacă, determinarea implicaţiilor acestora, stabilirea unor măsuri imediate şi de prespectivă pentru extinderea şi generalizarea aspectelor favorabile, eliminarea celor nefavorabile, definirea obiectivelor, estimarea perspectivelor etc.

Analiza diagnostic se finalizează cu un raport diagnostic din al cărui conţinut nu trebuie să lipsească :

a) prezentarea sistemului actual ;

b) analiza critică a sistemului actual cu relevarea punctelor sale slabe şi tari ;

c) soluţii şi recomandări de perfecţionare ;

d) programul acţiunilor corective propuse şi evaluarea rezultatelor :

e) modalităţi şi asigurare a resurselor necesare.

9. — *Alte metode :* metoda arborelui de decizie, utilizată în procesul decizional strategic ; metoda şedinţelor ; metoda drumului critic etc.

Funcţiile conducerii reprezintă ansamblul fazelor ciclului de conducere şi totodată principalele atribuţii ale conducerii. Primul care a delimitat funcţiile conducerii a fost Henry Fayol, care a stabilit cinci asemenea funcţii şi anume : previziunea, organizarea, coordonarea, comanda şi controlul. Această delimitare se păstrează şi astăzi, cu unele nuanţări. Ex. — funcţia de comandă se mai numeşte şi „antrenare“ iar cea de control „evaluare-control“.

a) *Previziunea* — deţine, alături de organizare, o poziţie prioritară. În general, se consideră că previziunea constă în stabilirea principalelor obiective precum şi în alocarea de resurse şi mijloace pentru realizarea lor. În acest sens se emit prognoze, planuri şi programe. Considerăm însă că previziunea îmbracă o sferă mult mai largă. Stabilirea obiectivelor, alocarea resurselor şi mijloacelor constituie doar etapa finală a previziunii. În prealabil se desfăşoară cea mai laborioasă etapă şi anume informarea, documentarea, care vizează nu numai propria unitate, cât mai ales studiul sistemului în care este angrenată unitatea, în toată complexitatea lui şi nu numai pe plan local sau pe ramură cât la nivelul naţional şi chiar mondial. Totodată previziunea nu vi-

Scanned with OKEN Scanner

zează doar aspectele economice. Trebuiesc studiate tendințele din amonte și aval de propria activitate ca și cele din zonele adiacente. Numai cunoscând contextul general și tendințele evoluției acestuia, se pot formula obiective viabile. Toate acestea cer de la cadrul de conducere un orizont larg de cunoștințe ca și o mare capacitate de sinteză, calitate care nu se poate căpăta peste noapte.

b) *Organizarea* — reprezintă arta de a combina elementele disparate ale unui sistem, într-un ansamblu coerent și eficient. La fel ca în artă, unde, spre exemplu, un compozitor din cele 7 note muzicale poate scoate o melodie divină sau un șir de zgomote, conducătorul unui sistem micro sau macro, din elementele componente poate scoate, prin organizare, un ansamblu care să funcționeze ireproșabil sau o îngrămădire de elemente care să conducă la autodistrugere.

Se spune că organizarea este cea mai ieftină investiție. Ea poate aduce maximum de profit fără a cheltui nimic. Funcția de organizare vizează structura organizatorică, sistemul informațional-decizional, activitățile componente ale funcțiilor întreprinderii ; cercetare-dezvoltare ; producție, comercială, financiar-contabilă, de personal etc., dar și organizarea muncii ; mișcări, timpi, operații, lucrări etc.

c) *Coordonarea* — asigură armonizarea deciziilor și acțiunile personalului. Ca și antrenarea (comanda) ține mai mult de latura umană a potențialului cadrelor de conducere.

d) *Antrenarea* este fundamentată pe motivația personalului.

e) *Evaluare-control* — se bazează pe compararea performanțelor realizate cu obiectivele propuse, utilizând anumite criterii în diferite faze ale procesului de producție.

CONFLICT DE LEGI — La încheierea contractelor comerciale internaționale, este necesar ca părțile să stabilească printr-o clauză expresă, dreptul aplicabil. În caz contrar, fiecare parte își susține legislația proprie, născându-se conflictul de legi. În practică, legea conflictului va deveni sistemul de drept național al părții care își asumă obligația contractuală specifică ace-

Scanned with OKEN Scanner

lui contract ; contractul de vânzare va fi guvernat de legea țării vânzătorului, cel de asigurări de legea asiguratorului, cel de garanție bancară de legea țării băncii garante etc.

CONOSAMENT — document eliberat de comandantul navei care transportă mărfurile și care atestă primirea mărfurilor în vederea transportului.

CONSIGNAȚIE — activitate de intermediere, care se desfășoară pe baza unui contract de consignație, pe baza căruia, o persoană numită *consignant*, încredințează celeilalte părți, numită *consignatar*, mărfuri în depozit pentru a fi comercializate, în condițiile stabilite, contra unui comision. La valoarea stabilită de consignant, consignatarul adaugă comisionul pe care îl reține, restituind consignantului valoarea stabilită.

CONSORȚIU — formă de cooperare financiară între grupuri bancare din același stat sau state diferite, fără personalitate juridică. Înțelegerea are ca scop finanțarea unor obiective economice de mare avengură sau pentru acordarea de împrumuturi, de regulă sub formă de obligațiuni care nu pot fi investite de către o singură bancă. În fruntea consorțiului se află cea mai puternică bancă, toate celelalte păstrându-și independența pentru alte operațiuni.

CONSULTING-ENGINEERING — activitate de prestări servicii, cu o gamă foarte largă mergând de la simpla consultație inginerească până la întocmirea și urmărirea execuției unor proiecte de avengură pe bază de contract. În contract prestatorul se obligă față de client, ca în schimbul unui preț, să ofere consultațiile tehnice de specialitate, să asigure asistența tehnică unde este cazul.

Consultingul poate fi executat pe plan intern sau internațional. În contract se stipulează cu exactitate obligațiile și răspunderile fiecărei părți.

CONTIGENT — plafon stabilit pentru importul anumitor produse, pentru a proteja producția națională a acestora.

CONTRA OFERTĂ — acțiunea destinatarului unei oferte ferme, care acceptă numai unele clauze, pentru celelalte oferind alte propuneri.

Scanned with OKEN Scanner

CONTRASTALII — penalitățile pentru depășirea staliilor (timp normat) de reținere a navei.

COOPERAȚIA ÎN AGRICULTURĂ — asociere, uniune liber consimțită de persoane în întreprinderi cooperatiste de producție, de aprovizionare și desfacere, de credit, prestări servicii etc.

Prin asociere se înființează o cooperativă, care funcționează pe baza unui statut, prin care membrii cooperatori se angajează să pună la un loc resurse materiale, un anumit volum de muncă și capacitatea de organizare, în vederea valorificării mai bune a tuturor acestora și a obținerii unor avantaje.

Mișcarea cooperatistă are o vechime de peste 150 de ani, prima cooperativă de consum apărând în 1844 în Anglia apoi și în alte domenii în Franța, Italia, Danemarca pe o anumită treaptă a dezvoltării capitalismului ca răspuns al legităților economiei capitaliste. În România mișcarea cooperatistă a apărut mult mai târziu, și anume în ultimele decenii ale secolului al XIX-lea. Până la primul război mondial, erau înființate cooperative de diferite genuri în toate provinciile românești și în special cooperative de credit (bănci populare), obștii pentru arendarea pământului, cooperative forestiere etc. Între cele două războaie mondiale mișcarea cooperatistă în România a cunoscut o puternică dezvoltare, anul 1928 fiind considerat ca an de vârf al mișcării cooperatiste românești. În 1928 existau peste 5.000 cooperative de credit, cu peste un milion de membri. În aceeași perioadă a apărut Legea organizării cooperației, s-au înființat Federale Județene ale Societăților Cooperative precum și Oficiul Național al Cooperației Române, Banca Centrală a Cooperației etc. Organismele județene și naționale dispuneau de împuterniciri largi asupra unităților afiliate.

Pentru exemplificare vom reda extrase din actul constitutiv și statutul „Societății Cooperativă Viticolă Cotnari", comuna Cotnari, județul Iași, autentificate și certificate de către Judecătoria Tg. Frumos la 13 noiembrie 1936. Constituirea s-a făcut cu aprobarea Federalei Societăților Cooperatiste din județul Iași în care se spune : „În virtutea art. 26 din Legea pentru organizarea cooperației se vizează actul constitutiv și statutul de față,

Scanned with OKEN Scanner

ca fiind conforme cu legea şi se autorizâ constituirea societăţii, întrucât corespunde scopurilor acestei legi". Semnează directorul Federalei.

Câteva prevederi din statut :

Art. 1 — „Se înfiinţează, în baza legii pentru organizarea cooperaţii, o societate cooperativă viticolă de aprovizionare, organizare, standardizare, plantare, vinificare, producţie şi desfacerea produselor sub firma „Cooperativă Viticolă Cotnari".

Art. 2. — „Scopul principal al societăţii este :

a) Să înfiinţeze pivniţe, cooperative de vinificaţie şi pivniţe de depozitare a producţiei viticole.

b) Să organizeze desfacerea, în condiţiunile cele mai avantajoase, a produselor viticole.

c) În afară de acestea cooperativa va putea :

1) Să ajute la dezvoltarea şi intensificarea producţiei prin exploatarea raţională a viilor şi utilizarea de maşini şi instalaţiuni, prin organizarea de secţiuni pentru prelucrarea şi vânzarea produselor lor.

2) Să înfiinţeze eventual pepiniere de viţe altoite prin multiplicarea varietăţilor de grasă şi fetească.

3) Să ia măsuri pentru organizarea replantării cu grasă şi fetească a viilor stricate de ger, filoxeră, pentru apărarea continuă contra pernosperii viticole, a oidiumului ca şi a celorlalte boli de vie.

4) Să organizeze aprovizionarea asociaţilor cu cele necesare ocupaţiei şi gospodăriei lor" etc.

Art. 4. „Pot fi asociaţi numai locuitorii majori din comuna Cotnari şi numai proprietarii de vii din comuna Cotnari, perimetru viticol, jud. Iaşi.

Art. 6„. „Viticultorul care vrea să devie asociat, trebuie să semneze o declaraţie în care se va arăta :

c) Numărul şi valoarea părţilor sociale ce subscrie.

d) Suma pe care o varsă în contul acestor părţi sociale.

e) Cantitatea de struguri sau vin pe care se obligă a le preda anual societăţii din totalitatea produselor sale pentru a se vinifica şi comercializa prin cooperativă".

Art. 8. „Contra deciziunei adunării generale (de respingene a cererii de primire (în cooperativă) cel interesat poate face recurs în termen de 30 de zile la Uniunea de Cooperative sau la Oficiul Naţional al Cooperativei

Scanned with OKEN Scanner

Române, a căror hotărâre este obligatorie atât pentru cooperativă cât și pentru solicitant".

Art. 26. „Capitalul cooperativei este format din părți sociale egale a câte 500 lei fiecare.

Un asociat trebuie să subscrie cel puțin o parte socială ; el nu poate să aibă mai mult de 100 părți sociale".

Art. 36. „Cooperativa poate face următoarele operațiuni :

a) Să procure la cererea viticultorilor asociați sau neasociați vițe altoite, potaltoi, vase, mașini, aparate, unelte viticole și industriale, materiale pentru combaterea boalelor și orice alte articole necesare exercitării ocupațiunii și gospodăriei viticultorilor.

b) Să cumpere terenuri sau imobile, sau să construiască imobile pentru instalațiuni de pivnițe, depozitare de vinuri și vinificare.

c) Să cumpere eventual pe cont propriu tractoare și mașini spre a le da în folosință membrilor asociați.

f) Să ia în arendă sau exploatare terenuri pentru pepiniere — până la 50 ha.

g) Să poată cumpăra pentru a parcela la membrii săi până la 100 ha teren plantat sau neplantat.

h) Să cumpere, să arendeze și să exploateze bunurile mici din comună.

q) Să colaboreze cu aprobarea Ministerului Agriculturii prin numirea de agenți speciali..., la aplicarea legilor ce interesează viticultura.

r) Să participe pe baza legii comercializării la întreprinderile viticole de interes regional sau general, putând să se asocieze sau federalizeze în alte asociațiuni similare.

u) Cooperativa se va putea împrumuta sau obliga la Băncile Populare, la Federale respectiv, sau Banca Centrală Cooperativă, sau la Creditul agricol.

v) Operațiunile cooperativei se vor fixa în detaliu prin regulamente aprobate de adunarea generală și Oficiul Național al Cooperației Române.

Art. 37. „Orice operațiune de cumpărare de mărfuri, mașini, unelte etc., vor fi propuse mai întâi instituției centrale de aprovizionare, din care face parte cooperativa.

Scanned with OKEN Scanner

Art. 82. Bugetul nu poate fi pus în aplicare decât după ce a fost aprobat de adunarea generală și comunicat Oficiului Național al Cooperației României.
Art. 86. Din ceea ce rămâne se va da un dividend, al cărui maxim se fixează în fiecare an de Oficiul Național al Cooperației".
Extrasele prezentate din statutul unei cooperative oferă o imagine asupra modului cum era concepută organizarea și principiile de funcționare în concordanță cu legislația în vigoare, chiar dacă se referă la un singur domeniu.
Pentru a sublinia rolul cooperației în agricultură, vom prezenta unele forme ale cooperativelor din agricultura S.U.A. și Japoniei.
În S.U.A. mișcarea coperatistă are o vechime de peste 100 de ani, timp în care a parcurs mai multe etape :
A. — Etapa dezvoltării extensive sau pe orizontală cu mai multe subetape din care se remarcă :
a) Constituirea și dezvoltarea formelor tradiționale de cooperative, caracteristică secolului trecut și primei jumătăți a secolului nostru.
b) Organizarea unor noi tipuri de cooperative, specifică celei de a doua jumătăți a secolului nostru.
B. — Etapa dezvoltării intensive a cooperativelor sau integrarea pe verticală, începută după 1950 și accentuată după 1980.
Dacă în prima etapă au apărut cooperative de diferite tipuri ca forme de asociere a fermierilor, în etapa a doua, denumită și integrațională, au avut loc fuzionări de cooperative și organizarea lor pe verticală, prin înființarea de uniuni locale, regionale, federații naționale pe ramuri, pe produs, companii și corporații naționale și transnaționale.
Prin înființarea și, ulterior, comasarea cooperativelor, s-au creat condiții pentru realizarea marii producții pe calea concentrării de suprafețe și capital.
Realizarea marii producții la nivelul fermierilor și cooperativelor în paralel cu organizarea pe verticală de uniuni locale și naționale, impun aceste cooperative nu numai în plan economic, ci și al politicii agrare, prin participarea unor reprezentanți ai federațiilor naționale în conducerea Departamentului agriculturii.

Scanned with OKEN Scanner

Fiecare cooperativă și uniune dezvoltă, în paralel cu activitatea agricolă, alte sectoare și servicii, cu personal angajat, activități care aduc profituri suplimentare ce se redistribuie până la nivel de fermier. În acest fel cooperativa ca și fermierii asociați, obțin profit atât din activitatea proprie cât și din redistribuirea profitului realizat în etajele superioare ale structurii federale din care fac parte. De subliniat faptul că unele uniuni sau asociații de cooperative, constituite la nivel regional sau național, dispun de capacități industriale proprii, cum sunt fabrici de nutrețuri combinate, fabrici de îngrășăminte chimice, rafinării de petrol ca și bănci proprii. Profitul realizat de acestea se redistribuie până la nivelul fermierilor.

Iată câteva tipuri de cooperative din S.U.A. :

1. — *Cooperative de aprovizionare* — cuprin sfera asigurării gospodăriilor fermierilor cu mijloace și servicii productive și în special semințe, îngrășăminte, carburanți, preparate fitosanitare și veterinare, furaje combinate, repararea utilajelor și instalațiilor, piese de schimb. Uniunile regionale dispun de fabrici de nutrețuri combinate, de utilaje agricole, fabrici de îngrășăminte, rafinării, parcuri de mijloace de transport foarte diversificate etc. Participarea fermierilor la profitul acestor cooperative este proporțională cu volumul aprovizionării realizate.

2. — *Cooperative de desfacere*, sau de producție și desfacere, se ocupă de preluarea producție de la fermieri. Dacă inițial s-au ocupat numai de preluare, transport și vânzare către beneficiari a produselor agricole, ulterior au devenit cooperative multifuncționale, dezvoltând activități de prelucrare primară, tranzacții în interesul fermierilor, prelucrarea în unități proprii de industrie alimentară, desfacerea cu ridicata și cu amănuntul în rețeta proprie de magazine.

În 1985 fabricile cooperatiste din S.U.A. livrau 87% din cantitatea de lapte praf în țară, 64% din cea de unt, 47% din brânzeturile uscate etc. Participarea la profit a fermierilor este proporțională cu volumul desfacerii fiecăruia.

Există trei tipuri de asemenea cooperative :

Scanned with OKEN Scanner

a) — cooperative ale fermierilor specializate în transportul, revânzarea sau prelucrarea industrială a produselor agricole și desfacerea cu ridicata.
b) — cooperative cu funcții de intermediar între producători și prelucrători.
c) — cooperative de tip universal care se ocupă de producție, prelucrare și desfacere.
3. — *Cooperative de credit.* Sistemul de credit al fermierilor (S.C.F.) cuprinde trei uniuni : — prima — reprezintă 12 bănci federale funciare cu filiale locale, care se numesc asociații ale băncii funciare ; a doua reunește 12 bănci federale intermediare de credit cu secțiile locale — asociațiile productive de credit ; a treia cuprinde Banca centrală pentru cooperative și 12 bănci cooperative raionale. În total S.C.F. constă din aproximativ 500 de asociații de credit. Creditele se asigură *pe termen lung,* pentru cumpărare de pământ, *pe termen mediu,* pentru cumpărare de utilaje, și *pe termen scurt,* pentru cheltuieli curente de producție. Fermierii cooperatori participă în conducerea organizațiilor S.C.F. la toate nivelurile. Ei aleg conducerile băncilor funciare și a asociațiilor productive de credit, precum și 4 din cei 7 directori ai S.C.F.. Stimularea fermierilor se realizează prin politica creditului ieftin, iar în ultmul deceniu chiar a creditului gratuit.
4. — *Cooperative de producție* — constituite în mod deosebit pentru utilizarea în comun a tehnicii agricole și a resurselor, denumite și cercuri de agroservice, în care fermierii angajează manageri, alt personal pentru conducerea cooperativei și execuția lucrărlor.
5. — *Cooperative de mecanizare* — mai nou apărute, prin care circa 10 fermieri vecini își unesc pământurile pe baze contractuale și îl lucrează în comun cu utilaje de mare capacitate și complexitate. Cheltuielile, ca și volumul producției sunt proporționale cu pământul adus de fiecare.
6. — *Cooperative pentru servicii* — organizate pentru producție dar în ultimul timp au căpătat și o puternică orientare spre funcții sociale. Aceste cooperative îmbracă o multitudine de forme, dintre care amintim :
a) — Cooprative de tip „Leasing" — create pentru a asigura fermierilor cea mai modernă și mai costisitoare

Scanned with OKEN Scanner

tehnică, la un preț relativ scăzut. Pe baza fondurilor colectate, cooperativele cumpără cele mai moderne utilaje pe care le dau în arendă. Plata este direct proporțională cu timpul de utilizare. Eficiența activității Leasing-urilor este destul de ridicată.

b) — Cooperative de risc, tip „Venture", în care un număr restrâns de participanți își riscă o parte din capital, pentru lansarea de noi produse sau tehnologii. Acest tip de cooperativă s-a dezvoltat pe două direcții :
— prima — cooperative ce riscă în scopuri productive ;
— a doua — crearea unor organizații cu caracter științific în care cercetătorii activează pe mai multe direcții. Nereușita dintr-o direcție se compentează cu reușita în alte direcții.

c) — Cooperative de tip „Sănătatea", care rezolvă problema asistenței medicale având și preocupări ecologice, inclusiv producerea și desfacerea prin magazine „Sănătatea" a unor produse nepoluate.

d) — Alte servicii cum sunt : cooperative de electrificare agricolă, de telefonie, de asigurări etc.

În Japonia organizarea mișcării cooperatiste în agricultură și mai ales perfecționarea activității cooperativelor după 1947, la intervenția directă a statului, a contribuit decisiv la rezolvarea uneia din cele mai grele probleme — asigurarea din resurse proprii a necesarului de hrană și formarea unui complex agroindustrial eficient. Astfel, în Japonia, țară în care numai 14,1% din suprafață este aptă pentru agricultură (față de 61,9% în România, 56,6% în Italia, 56.7% Franța, 75,7% Anglia etc.) cu o densitate a populației de 326 locuitori pe km² (în România 97, Italia 191, Franța 102, Anglia 234) se asigură din resurse proprii 94% din necesarul de orez, 98% la ouă, 80% la carne, 86% lactate, 81% fructe, 96% legume, 69% cereale consum populație (fără orez) etc. Aceste rezultate sunt efectul politicii agrare dusă de statul japonez, în primul rând pentru dezvoltarea și consolidarea mișcării cooperatiste, care a cuprins toți fermierii japonezi.

Până în 1868 pământul a aparținut practic în întregime marilor proprietari de moșii. În urma revoluției din 1868, țăranii au căpătat acces la arendare și cumpărare de pământ, constituindu-se primele gospodării

Scanned with OKEN Scanner

țărănești independente care au constituit imediat cooperative. Mișcarea cooperatistă a țăranilor nu a fost recunoscută de stat până în 1899, iar în 1900 a apărut legea privind instituirea asociațiilor agricole și asociației cooperativă agroindustrială. În anul 1964 a avut loc reforma agrară care a desființat relațiile feudale din agricultură, trecându-se la crearea gospodăriilor prospere la sate, prin vânzarea moșiilor către țărani și arendași. În 1947 a fost adoptată legea cooperației, obligând pe țărani să devină membri ai cooperativelor. S-a constituit Uniunea Centrală a Cooperativelor, care a funcționat împreună cu Federația Națională a cooperativelor. Reforma din agricultură a definit mișcarea cooperatistă a fermierilor, drept forță motrice principală de realizare a ideei de autoasigurare a țării cu produse alimentare. Atrasă în economia capitalistă, agricultura a trecut la o modificare structurală radicală, renunțându-se la sistemul tradițional. Au fost create mari gospodării specializate, prin reunirea într-o cooperativă a peste 1 000 de gospodării țărănești. Dacă până în 1967—70 problemele prioritare ale cooperativelor au fost cele de producție, după această dată pe primul loc s-au situat problemele sociale ale cooperativelor, în care scop statul a intervenit masiv cu credite stimulative pentru construcția de locuințe, rețele de prestări servicii, toate organizate prin cooperativă, care asigură membrilor săi aceleași produse, ca în marile magazine orășenești, la prețuri chiar mai reduse. Cooperativele sunt astăzi multifuncționale, ocupându-se de toate problemele de producție, aprovizionare, desfacere, prelucrare, probleme sociale, educaționale, pregătirea specialiștilor, activitate culturală, sănătate etc. Întreaga activitate a cooperativelor, uniunilor și federațiilor se desfășoară pe bază de plan, care vizează toate domeniile ce constituie obiectul activității cooperativei, inclusiv cele ale membrilor săi. Congresele cooperativelor care au loc periodic adoptă programe pe termen mediu și lung. Problemele prioritare actuale vizează crearea marilor cooperative specializate, dar nu prin înlăturarea acelora cu profil larg ci în condițiile funcționării lor paralele și eficiente. Unele cooperative specializate s-au asociat cu marile companii de industrie alimentară, de-

Scanned with OKEN Scanner

venind „sateliți" ai marilor companii într-o așa numită structură stelară.

Sistemul de cooperare din *Europa de Vest,* deși mai aproape de noi, este mai greu de aplicat în țara noastră datorită faptului că se bazează pe o imensă concentrare de capital, ajungând în unele țări până la 33—35 mii D.M. pe hectar, ceea ce în România nu *poate fi realizat decât în mod sporadic.* Pentru țara noastră, asociațiile și cooperativele sprijinite de către stat, rămâne soluția cea mai rapidă și eficientă de redresare și dezvoltare a agriculturii.

CRAH — economic — fenomen care se manifestă prin lipsa creditului și a mijloacelor de plată pe piață, restrângerea operațiunilor bănești, criza comerțului și a producție industriale, prăbușirea cursului acțiunilor și a altor hârtii de valoare, devalorizarea monedei și înmulțirea falimentelor societăților industriale, comerciale și bancare.

CREANȚA — document prin care se certifică dreptul creditorului de a primi o sumă de bani, sau alte valori de la debitor la un anumit termen.

CREDIT DOCUMENTAR — vezi acreditiv.

CRITERII CONVENȚIONALE — de determinare a calității mărfurilor. Calitatea mărfurilor este stabilită de regulă prin standarde. Criteriile de determinarea calității mărfurilor se înscriu în contracte sau în documente separate, ce fac parte integrantă din contract. În mod curent se utilizează „caietul de sarcini" (v) care este anexă la contract.

Există și o serie de criterii convenționale dintre care menționăm :

1. — „văzut-plăcut" = marfa ce se contractează este cea văzută de cumpărător. În acest caz verificarea calității mărfurilor a fost făcută în cursul tratativelor precontractuale.

2. — „după încercare" = încheierea contractului are loc după ce cumpărătorul a efectuat anumite încercări asupra mărfii.

3. — „tale quale" sau „tel quel = marfa se acceptă așa cum este, după ce a fost văzută anterior încheierii contractului.

Scanned with OKEN Scanner

4. — „model“ (mostre, etaloane) = calitatea mărfii trebuie să fie aceea care o întruneşte mostra prezentată clientului. Mostra poate fi „de ofertă“, când o prezintă vânzătorul, şi „de comandă“, când o prezintă cumpărătorul. Mostra „de referinţă“ sau contractuală, poate fi păstrată de una din părţi sau de către o terţă persoană, care poate fi Camera de Comerţ, Agenţie de Bursă etc.

5. — „tip“ — marfa trebuie să corespundă unui anumit „tip“ convenit sau cunoscut pe piaţă.

6. — „norme“ — marfa trebuie să corespundă unor codificări naţionale sau internaţionale.

7. — „de descriere“ — marfa este descrisă în contract.

8. — „degustare“ sau „pe degustate“ = pentru mărfuri alimentare.

CROSS — RATE — cursul unei valute faţă de altă valută, având ca element de referinţă, cursul mediu al acestor două valute faţă de o terţă valută desemnată în consens de părţile interesate.

CURTIER — mijlocitor care se ocupă cu negocierea operaţiunilor de bursă, persoană oficială care participă şi mijloceşte vânzarea-cumpărarea la bursa de mărfuri şi de valori. Pentru serviciile ce le face primeşte o remuneraţie numită curtaj.

CVORUM — numărul minim al societarilor, sau valoarea minimă a acţiunilor care trebuiesc reprezentate în adunarea generală pentru a se putea lua decizii valabile.

Scanned with OKEN Scanner

DATE UTILE

— Unităţi de măsură

— în sistemul metric

— în sistemul anglo-saxon

— folosite în diferite ţări pe lângă sistemul metric şi anglo-saxon

— vechi unităţi de măsură româneşti

— Alte date utile

Scanned with OKEN Scanner

UNITĂȚI DE MĂSURĂ

A. — *UNITĂȚI DE MĂSURĂ PENTRU LUNGIME.*

I. — *Unități de măsură din sistemul metric :*

Unitatea de bază este metrul (m) — a 10-a milioana parte din sfertul meridianului terestru.
1 m = 10 dm = 100 cm = 1000 mm.

Multiplii metrului

— decametrul (dam)	=	10 m
— hectometrul (hm)	=	100 m
— kilometrul (km)	=	1000 m
— miriametrul (Mm)	=	10000 m

Submultiplii metrului :

— decimetrul (dm)	=	0,1 m
— centimetrul (cm)	=	0,01 m
— milimetrul (mm)	=	0,001 m

II. — *Unități de măsură engleze — pentru lungime :*

1 Inch (in — țol, deget)				=	2,54 cm
1 Link	=	7,92	inches	=	20,11 cm
1 Span	=	9	inches	=	22,86 cm
1 Foot (ft — fus, picior)	=	12	inches	=	30,48 cm
1 Yard (yd)	=	3	feet .picioare)	=	91,44 cm
1 Fathom	=	2	yards	=	1,82 cm
1 Rood	=	2,75	fathoms	=	5,02 m
1 Chain	=	4	roods	=	20,11 m
1 Cable				=	182,88 m
1 Furlong	=	10	chaines	=	201,17 m
1 Mile (Statute mile)	=	8	furlongs	=	1609 m
1 Nautical mile (milă marină)	=	2027,73	yards	=	1853 m
1 League (leghe)	=	3	miles	=	4828 m
1 League (leghe marină)	=	3	nautical miles	=	5556 m

Scanned with OKEN Scanner

III. — *Unități de măsură pentru lungime folosite în diferite țări, pe lângă sistemul metric sau anglo-saxon.*

Arșin	Turcia	=	75,77	cm
Arșin	C.S.I.	=	71,119	cm
Aune	Franța	=	1,19	m
Busa	Arabia Saudită	=	2,540	cm
Cal	Polonia	=	2,4	cm
Canna	Malta	=	2,086	m
Cheung	Hong Kong	=	3,698	m
Cho	Japonia	=	109,12	cm
Chung	Coreea de Sud	=	109,12	cm
Coss	India	=	1920,20	m
Danda	India	=	1,83	m
Dra, Pic	Cipru	=	60,96	cm
Fod	Danemarca	=	31,385	cm
Girah	Pakistan	=	5,7	cm
Hath	India	=	45,72	cm
Hiro	Japonia	=	1,516	m
Jo	Japonia	=	3,032	m
Ken	Japonia	=	1,82	m
Ken	Coreea de Sud	=	1,82	m
Khvat	Serbia	=	1,896	m
Koos	India	=	1828,8	m
Palaz	Serbia	=	3,634	cm
Palma	Malta	=	26,075	cm
Pike	Grecia	=	68,58	cm
Ponce français	Franța	=	2,7027	cm
Ponce roi	Franța	=	2,7069	cm
Ponce métrique	Franța	=	2,7777	cm
Ri	Japonia	=	3,926	km
Ri (maritim)	Japonia	=	1,85	km
Rod	Danemarca	=	3,1385	m
Sah	Cehia	=	1,8964	m
Stopa	Serbia	=	36	cm
Stopa	Polonia	=	28,8	cm
Tomme	Danemarca	=	2,615	cm
Ungul	India	=	1,9	cm
Versta	C.S.I.	=	1066,78	m

IV. — *Vechi unități românești pentru măsurat lungimea*

Muntenia

— 1 stânjen Șerban Vodă	=	1,966	m
— 1 stânjen Constantin Vodă	=	2,030	m
— 1 prăjină	=	5,898	m

Scanned with OKEN Scanner

— 1 palmă muntenească	= 0,25	m (0,196 m)
— 1 deget muntenesc	= 0,02	m
— 1 linie muntenească	= 0,002	m
Moldova		
— 1 stânjen moldovenesc	= 2,230	m
— 1 stânjen de Galați	= 2,296	m
— 1 prăjină	= 6,690	m
— 1 palmă moldovenească	= 0,27875	m
— 1 deget moldovenesc	= 0,03	m
— 1 linie moldovenească	= 0,003	m
Ardeal		
— 1 stânjen	= 1,896	m
— 1 picior	= 0,316	m
— 1 deget	= 0,026	m
— 1 linie	= 0,002	m

B. — *UNITĂȚI DE MĂSURĂ PENTRU SUPRAFAȚĂ.*

I. — *Unități de măsură din sistemul metric :*

Unitatea de bază este metrul pătrat (m^2)

1 m^2 = 100 dm^2 = 10.000 cm^2 = 1.000.000 mm^2

1 hectar (ha) = 100 ari = 10.000 m^2.

Multiplii metrului pătrat

— decametrul pătrat (dam^2) numit și ar	=	100 m^2
— hectometrul pătrat (hm^2) numit și hectar (ha)	—	10000 m^2
— kilometrul pătrat (km^2)	=	1000000 m^2

Submultiplii metrului pătrat

— decimetrul pătrat (dm^2)	= 0,01	m^2
— centimetrul pătrat (cm^2)	= 0,0001	m^2
— milimetrul pătrat (mm^2)	= 0,000001	m^2

II. *Unități de măsură engleze pentru suprafață :*

1 Square inch (in^2, țol sau deget pătrat)	= 6,45	cm^2
1 Square foot (ft^2, fus sau picior pătrat)	= 0,929	m^2
1 Square yard (yd^2, iard pătrat)	= 0,8361	m^2
1 Links	= 0,04046	m^2
1 Pole	= 25,292	m^2
1 Chain	= 404,678	m^2
1 Rod	= 1011,696	m^2
1 Acre (acru)	= 4046,782	m^2

Scanned with OKEN Scanner

III. — *Unități de măsură vechi românești pentru suprafață*

— 1 stânjen pătrat muntenesc	=	3,867	m^2
— 1 stânjen pătrat moldovenesc	=	4,973	m^2
— 1 stânjen pătrat ardelenesc	=	3,596	m^2
— 1 pogon	=	0,5012	m^2
— 1 falcea moldovenească	=	1,432	ha
— 1 jugăr cadastral	=	0,5754	ha
— 1 prăjină fălcească	=	179,024	m^2
— 1 prăjină pogonească (Muntenia)	=	208,825	m^2
— 1 jugăr = 1600 stânjeni^2 = 5754 m^2			

IV. — *Unități de măsură pentru suprafață folosite în diferite țări, pe lângă sistemul metric sau anglo-saxon*

Arșin pătrat	C.S.I.	=	0,50579	m^2
Bigha	India	=	0,253	ha
Bigha	Pakistan	=	1354,5	m^2
Bu	Japonia	=	3,3	m^2
Caballeria	China	=	111,51	acri
Ch'ing	Guatemala	=	6,66	ha
Cho	Japonia	=	1	ha
Chungbo	Coreea de Sud	=	1	ha
Donum sau Dunum	Cipru	=	1335,8	m^2
Donum	Israel, Iordania	=	1000	m^2
Donum	Irak	=	2500	m^2
Donum	Iugoslavia	=	700	m^2
Donum	Siria, Turcia	=	919,04	m^2
Feddan	Egipt, Sudan, Arabia	=	4201	m^2
Khvat pătrat	Iugoslavia	=	3,60	m^2
Lokiec pătrat	Polonia	=	0,33178	m^2
Manzana	Salvador	=	7000	m^2
Manzana	Honduras	=	1,72	acri
Marabba	Pakistan	=	10,12	ha
Maw	China	=	0,65	ha
Mou	China	=	0,065	ha
Sah pătrat	Cehia	=	3,5963	m^2
Se	Japonia	=	48	m^2
Stopa	Iugoslavia	=	0,0999	m^2
Tan	Japonia	=	0,1	ha
Tsubo	Japonia	=	3,3	m^2
Yeni Donum	Turcia	=	2,471	acri

Scanned with OKEN Scanner

C. — *UNITĂȚI DE MĂSURĂ PENTRU VOLUM.*

I. — *Unități de măsură din sistemul metric.*

Unitatea de bază este metrul cub (m^3).
1 m^3 = 1000 dm^3 = 1000000 cm^3 = 1000000000 mm^3.

Multiplii metrului cub

— decametrul cub (dam^3)	=	1000 m^3
— hectometrul cub (hm^3)	=	1000000 m^3
— kilometrul cub (km^3)	=	1000000000 m^3

Submultiplii metrului cub

— decimetrul cub (dm^3)	=	0,001 m^3
— centimetrul cub (cm^3)	=	0,000001 m^3
— milimetrul cub (mm^3)	=	0,000000001 m^3

II. — *Unități de măsură anglo-saxone*

1 cubic inch (in^3 — țol sau deget cubic)			= 16,38 cm^3
1 cubic foot (ft^3 — fus sau picior cubic	= 1,728	in^3	= 28,32 cm^3
1 cubic yard (yd^3)	= 27	ft^3	= 0,764 m^3
1 cubic load			= 1,416 m^3
1 Register ton	= 100	ft^3	= 2,832 m^3
1 Cord	= 128	ft^3	= 3,624 m^3
1 cubic fathom	= 216	ft^3	= 6,116 m^3
1 Board foot (bd. ft) american			= 2,359 dm^3
1 Board Measure (BM) american			= 2,359 m^3

D. — *UNITĂȚI DE MĂSURĂ PENTRU GREUTATE.*

I. — *Unități din sistemul metric*

Unitatea de bază este gramul (g)
1 gram (g) = 10 dg = 100 cg = 1000 mg.

Multiplii gramului

— decagramul (dag)	=	10 g
— hectogramul (hg)	=	100 g
— kilogramul (kg)	=	1000 g

Scanned with OKEN Scanner

Submultiplii gramului

— decigramul (dg) = 0,10 g
— centigramul (cg) = 0,01 g
— miligramul (mg) = 0,001 g

Unitatea de măsură kilogramul (kg)
1 kg = 1000 g = 100 dag = 10 hg.

Multiplii kilogramului

— chintalul (q) = 100 kg
— tona (t) = 1000 kg
— vagonul (Vg) = 10000 kg

Submultiplii kilogramului

— gramul (g) = 0,001 kg
— decagramul (dag) = 0,01 kg
— hectogramul (hg) = 0,1 kg

Pentru pietre prețioase se folosește caratul metric (ct) = 200 mg.

= 200 mg.

II. — *Unități de măsură anglo-saxone.*

a) *engleze*
Sistemul troy

Are la bază livra (pound) de 12 uncii, iar uncia este de 31,1035 g. Se folosește la cântărirea produselor farmaceutice, medicamente și metale prețioase.

1 Grain (gr)		= 0,6479 g
1 Scruple	= 20 gr	= 1,12968 g
1 Penyweight	= 24 gr	= 1,5552 g
1 Drachm	= 3 scruples	= 3,8880 g
1 Ounce (oz — uncie)	= 8 drachms	= 31,1035 g
1 Pound (lbr — livră)	= 12 ounces	= 373,242 g

Sistemul avoir-du-pois

Are la bază livra (pound) de 16 uncii, fiecare uncie de 28,349 g și se utilizează la cântărirea mărfurilor obișnuite.

1 Grain (gr)		= 0,06479 g
1 Ounce (oz — uncie)		= 28,349 g
1 Pound (lb — livră)	= 16 ounce	= 453,584 g

Scanned with OKEN Scanner

1 Customary Stone	= 8 pounds	=	3,628	kg
1 Legal Stone	= 14 pounds	=	6,350	kg
1 Quarter (Qt)	= 28 pounds	=	12,699	kg
1 Centweight (cwt)	= 4 Quartes	=	50,796	kg
1 Short ton (shtn — tona scurtă)		=	907,185	kg
1 Longton (ltn — tona lungă)	= 20 centweights	=	1016,047	kg

b) *americane*

1 Ounce troy (ozt)	=	31,103	g
1 Ounce avoir-du-pois (oz)	=	28,35	g
1 Poundtroy	=	373,242	g
1 Poundsavoir-du-pois (lb)	=	453,359	g
1 Cental	=	458,590	kg
1 Shornton (Sh.t)	=	907,185	kg
1 Longton (lt)	=	1016,047	kg

III. — *Unități de măsură pentru greutate folosite în diferite țări, pe lângă sistemul metric sau anglo-saxon.*

Arroba	Bolivia	=	25,36	livre
Arroba	Guatemala, Honduras, Nicaragua	=	25	livre
Arroba	Spania, Filipine	=	11,50	kg
Bath, Kyat, Tical	Birmania, Tailanda	=	7,56	kg
Bercovet	C.S.I.	=	163,805	kg
Candy	Sri Lanca, India	=	254	kg
Candy	Birmania	=	81	t. met.
Catti, Chin, Gin, Kon	Japonia	=	0,6	kg
Centner	Danemarca	=	50	kg
Centner	Suedia	=	42,507	kg
Fan	China	=	0,311	g
Funt	C.S.I.	=	0,40951	kg
Funt	Iugoslavia	=	0,56006	kg
Hogga	Irak	=	1,27	kg
Hyaku-me	Japonia	=	374,85	g
Kantar	Egipt	=	44,928	kg
Kantar sau Cantar	Cipru	=	228,614	kg
Kwan sau Kau	Japonia	=	3,749	kg
Libra — 16 onzas	Bolivia	=	0,0147	livre
Libra — 1 pound	Salvador	=	0,454	kg
Livra venețiană	Danemarca	=	0,450	kg
Liang sau Tael	China	=	31,18	g
Maund	Arabia Saudită, India	=	37,29	kg
Me	Japonia	=	3,78	g

Scanned with OKEN Scanner

Nijo	Japonia	=	15,02	g
Oka	Turcia, Grecia, Iugoslavia	=	1,280	kg
Oke sau Okka	Cipru	=	1,27	kg
Pa	India	=	235	g
Picul, Tam	Hong Kong, India, Tailanda, Singapore, Malaiezia	=	60,48	kg
Picul, Tam	Japonia	=	60	kg
Picul, Tam	Filipine	=	63,25	kg
Picul, Tam	Indonezia	=	61,76	kg
Pud	C.S.I.	=	16,38	kg
Pund	Danemarca	=	0,500	kg
Quintal	Nicaragua, Bolivia, Guatemala	=	101,47	livre
Quintal	Chile, Honduras, Indonezia	=	100	kg
Quintal	Filipine	=	46	kg
Ratel	Egipt, Arabia Saudită	=	0,449	kg
Rotel	Turcia	=	0,5645	kg
Seer	India, Pakistan	=	0,93	kg
Tan	China	=	50	kg
Tola	India, Pakistan	=	11,66	g
Tonelada	Spania	=	920	kg
Viss	Birmania	=	1,63	kg
Yeni Okka	Turcia	=	1	kg

E. — *UNITĂȚI DE MĂSURĂ PENTRU CAPACITATE.*

I. — *Unități din sistemul metric.*

Unitatea de bază pentru măsurarea capacității (a volumului lichidelor) este litrul (l).

1 litru (l) = 10 dl = 100 cl = 1000 ml.

Multiplii litrului

— decalitrul (dal)	=	10 litri
— hectolitrul (hl)	=	100 litri
— kilolitrul (kl)	=	1000 litri

Submultiplii litrului

— decilitrul (dl)	=	0,1 litri
— centilitrul (cl)	=	0,01 litri
— mililitrul (ml)	=	0,001 litri

Scanned with OKEN Scanner

II. — *Unităţi de măsură anglo-saxone.*

a) *engleze*

— *Pentru mărfuri lichide*

1 Gill (gl)		= 0,142 litri
1 Pint (pt)	= 4 gils	= 0,568 litri
1 Quart (qt)	= 2 pints	= 1,136 litri
1 Imperial galon (gal UK)	= 4 quarts	= 4,545 litri
1 Peck (pk)	= 2 galons	= 9,091 litri
1 Imperial bushel (bu UK)	= 4 peks	= 36,367 litri
1 Quarter	= 8 bushels	= 290,941 litri

— *Pentru mărfuri solide*

1 Imperial galons (galon englez)		= 4,545 litri
1 Imperial bushel (busel englez)	= 2 bushel	= 36,367 litri
1 Strike	= 36 galons	= 72,735 litri
1 Barrel (baril)		= 163,654 litri
1 Quarter	= 4 strikes	= 290,941 litri
1 Cheldron	= 4,5 quartes	= 1309,248 litri
1 Load	= 40 bushels	= 1454,700 litri
1 Last	= 80 bushels	= 2909,440 litri

b) *americane*

— *Pentru mărfuri lichide*

1 U.S. liquid Quart (liq qt)	= 0,946 litri
1 U.S. liquid Gallon (liq gal)	= 3,785 litri
1 Barrel	= 168,987 litri

— *Pentru mărfuri solide*

1 U.S. dry Quart (dry qt)	= 1,100 litri
1 U.S. Peck (pk)	= 8,809 litri
1 U.S. Bushel (bu)	= 35,239 litri

III. — *Unităţi de măsură pentru capacitate folosite în diferite ţări, pe lângă sistemul metric sau anglo-saxon.*

Ardeb	Egipt, Sudan, Arabia Saudită	= 198,024 litri

Scanned with OKEN Scanner

Bag	Birmania	=	122,75	litri
Cavan	Filipine	=	75	litri
Gantang	Filipine	=	3	litri
GO	Japonia	=	0,17	litri
Kadah	Egipt, Sudan	=	2,063	litri
Keila	Cipru	=	36,368	litri
Keila	Egipt, Sudan	=	16,502	litri
Koku	Japonia	=	180,38	litri
Kuma	Etiopia	—	5	litri
Kwien	Tailanda	=	2000	litri
Messe	Etiopia	=	1,477	litri
Pyi	Birmania	=	2,56	litri
Ratel	Sudan	=	0,568	litri
Sat	Tailanda	=	20	litri
Ser	India	=	1	litru
Shaku	Japonia	=	0,017	litri
Sho	Japonia	=	1,8	litri
Suk	Coreea de Sud	=	175,8	litri
Tanan	Tailanda	=	1	litru
Tinaja	Filipine	=	48	litri
To	Japonia	=	17,76	litri

IV. — *Măsuri vechi românești pentru capacitate*

a) *Pentru grâne :*

Muntenia	— Chila	=	679	litri
	— baniță mare	=	68	litri
	— baniță mică	=	34	litri
	— ocaua	=	1,65	litri
	— dubla	=	dublu	decalitru
Moldova	— chila	=	430	litri
	— merța	=	215	litri
	— dimirlia	=	21,5	litri
	— ocaua	=	1,8	litri

b) *Pentru lichide :*

Muntenia	— vadra	=	12,88	litri
	— ocaua	=	1,28	litri
Moldova	— vadra	=	15,20	litri
	— ocaua	=	1,52	litri

F. — *UNITĂȚI DE MĂSURĂ PENTRU TIMP.*

Unitatea fundamentală este secunda (s).

— minutul (m) = 60 s.

— ora (h) = 60 minute = 3600 secunde.

Scanned with OKEN Scanner

— ziua (d) = 24 ore = 1440 minute = 86400 secunde.

— anul = 365 zile grupate în 12 luni a câte 30, 31 sau 28 zile. Deoarece anul astronomic tropic are 365 d 5 h 48 m 45 s, odată la 4 ani (1992, 1996, etc.) se adaugă o zi la luna februarie (29 zile) anul având 366 zile.

G. — *UNITĂȚI DE TEMPERATURĂ.*

Tabel comparativ al scărilor termometrice (în grade)

°Celsius	°Reaumur	°Fahrenheit
100	80	212 — fierberea apei
90	72	194
80	64	176
70	56	158
60	48	140
50	40	122
40	32	104
30	24	86
20	16	68
10	8	50
0	0	32 — înghețul apei
— 10	— 8	14
— 20	— 16	— 4
— 30	— 24	— 22
— 40	— 32	— 40
— 50	— 40	— 58
— 273,15	— zero absolut —	

Relații de transformare :

$$\frac{°C}{100} = \frac{°R}{80} = \frac{F\,(-32)}{180}$$

$1°C = 0{,}8°R$ $\qquad$ $1°R = 1{,}25°C$

$1°C = 1{,}8°F$ $\qquad$ $1°F = 0{,}55°C$

Scanned with OKEN Scanner

H. — *UNITĂȚI DE MĂSURĂ SPECIALE ale celor mai importante mărfuri din comerțul internațional :*

Unitatea de măsură	*Țara*	*Greutate în kg*
	a) *Grâu*	
Ardeb	Egipt	150
Baril	Anglia	127
Butoi	Danemarca	139
Busel	Australia	27,22
Busel comerț interior	Anglia	28,58
Busel la import	Anglia	28,12
Busel la export	Anglia	27,22
Busel	SUA, Canada, Noua Zeel.	27,22
Fanega	Spania	43,24
Ferlot	Anglia	27,22
Hectolitru grâu moale	Italia	75
Hectolitru grâu tare	Italia	78
Hectolitru	Finlanda	76
Hectolitru	Olanda	75
Hectolitru grâu de primăvară	Suedia	79
Hectolitru grâu de toamnă	Suedia	78
Kandi	India	343
Hobet	Anglia	76,20
Koku	Japonia	136,88
Last	Olanda	2250
Quarter pentru marfă indigenă	Anglia	238,61
Quarter pentru import Londra	Anglia	224,98
Quarter pentru import Hulle	Anglia	217,72
Quarter pentru import Bristol	Anglia	203,71
Sac	Africa de Sud	90,72
	b) *Porumb*	
Ardeb de 308,65 livre	Egipt	140
Ardeb de 418,88 livre	Egipt	190
Busel	Canada, Austraia, Noua Z.	25,46
Busel	Anglia	27,22
Busel pentru porumb boabe	SUA	25,40
Busel pentru porumb știuleți	SUA	31,75
Quarter	Anglia	217,72

Scanned with OKEN Scanner

Koku	Japonia	131,25
Fanega	Venezuela	120
Fanega	Spania	40
Last	Olanda	2000
Sac	Africa de Sud	90,72
Sac	Brazilia	58
	c) *Secară*	
Butoi	Danemarca	139
Busel	Anglia, Australia	27,22
Busel	Canada, SUA, Noua Zeel.	25,40
Fanega	Spania	41,40
Hectolitru	Olanda	70
Hectolitru	Finlanda	69
Hectolitru	Suedia	73
Quarter	Anglia	217,72
Koku	Japonia	141,50
Last	Olanda	2100
	d) *Orez*	
Ardeb — 661 livre	Egipt	300
Ardeb — 440 livre	Egipt	200
Baril	SUA	73,48
Busel	Australia	19,05
Busel	SUA, Canada	20,41
Busel orez decorticat	Sri Lanka	29,03
Busel orez nedecorticat	Sri Lanka	20,87
Casc	SUA	304,82
Cos oreș decorticat	Birmania	34,04
Cos orez nedecorticat	Birmania	20,87
Coiang Djakarta	Indonezia	1668
Coiang Sububaia	Indonezia	1853
Koku orez nedecorticat	Japonia	150
Sac	Brazilia	58
Sac	India	76,20
Sac	SUA	45,36
	e) *Făină de grâu*	
Baril	Anglia, Canada, SUA	88,90
Busel	Anglia	25,40
Galon	Anglia	3,18
Load, Pac	Anglia	408,86
Pec	Anglia	6,35
Sac	Anglia	127
	f) *Orz*	
Ardeb	Egipt	120
Baril	Anglia	101,61
Busel	Australia	22,68

Scanned with OKEN Scanner

Busel import pt. furaj	Anglia	22,68
Busel import pt. bere	Anglia	25,40
Busel marfă indigenă	Anglia	25,40
Busel	Canada, SUA	21,77
Busel	Noua Zeelandă	22,68
Fanega	Islanda	33,20
Fanega	Ecuador	113,40
Ferlot	Anglia	33,11
Hectolitru	Olanda	68
Hectolitru orz toamnă	Olanda	64
Hectolitru	Finlanda	63
Hectolitru orz cu 2 rânduri	Suedia	69
Hectolitru orz cu 6 rânduri	Suedia	64
Quarter import furaj	Anglia	181,44
Quarter import pt. bere	Anglia	203,21
Quarter marfă indigenă	Anglia	203,21
Koku	Japonia	108,75
Okă	Egipt	1,25
Sac	Africa de Sud	68

g) *Ovăz*

Baril	Anglia	88,91
Busel	Noua Zeel., Australia	18,14
Busel marfă import	Anglia	18,14
Busel marfă indigenă	Anglia	19,05
Busel	Canada	15,42
Busel	SUA	14,52
Fanega	Islanda	25
Ferlot	Anglia	25,86
Hectolitru	Olanda, Finlanda	50
Hectolitru	Suedia	51
Quarter marfă import	Anglia	145,15
Quarter marfă indigenă	Anglia	152,41
Koku	Japonia	78,75
Last	Olanda	1500
Sac	Africa de Sud	68,04

h) *Fructe*

1. *Mere*

Baril — 120 livre	Anglia	54,43
Baril — 126 livre	Anglia	57,15
Baril — 140 livre	Anglia	63,50
Baril	Canada	61,24
Busel	Australia	19,05
Busel	Anglia	18,14
Busel	SUA	21,77
Ladă	Anglia	18,14
Ladă	Canada	19,96

Scanned with OKEN Scanner

Ladă 46 livre	SUA	20,87
Ladă 48 livre	SUA	21,77
	2. *Pere*	
Busel	Australia	20,41
Busel	Anglia, SUA	21,77
Busel	Canada	22,68
Ladă	SUA	22,68
	3. *Banane*	
Busel	Australia	25,40
Legătură (bunci)	Argentina	20,41
Legătură	Nicaragua, Haiti, Mexic, Panama	20,41
Legătură	Canada, SUA	22,68
Legătură	Honduras, Costa Rica	25,40
Legătură	Jamaica	14,52
	4. *Ananas*	
Busel	Australia	19,05
Coș	Canada, SUA	31,75
	5. *Lămâi*	
Busel	Australia	21,77
Ladă	Israel	29,94
Ladă	Canada, SUA	35,38
	6. *Portocale*	
Busel	Australia	21,77
Ladă	Brazilia, Jamaica	34,02
Ladă	Israel	36,29
Ladă	SUA	35,38
	7. *Prune uscate*	
Busel	Australia	26,31
Busel	Canada	22,68
Busel	SUA, Anglia	25,40
	i) *Coloniale*	
	1. *Cafea*	
Sac	Africa, Brazilia, Columbia, Indonezia, Mexic, Mozambic, Peru, Venezuela, Zair	60
Sac	Arabia Saudită	83
Sac	Costa Rica, Guatemala, Nicaragua	70

Scanned with OKEN Scanner

Sac	Porto Rico, Cuba, Ecuador, Jamaica, Vietnam	90
Sac	Republica Dominicană	75
	Haiti	84
Sac	India	77
Sac	Salvador	69
	2. *Cacao*	
Sac	America de Sud	60
Sac	Camerun	63,50
Sac	Coasta de Fildeș	65
Sac	Ecuador	68
Sac	India, Indonezia	72,58
Sac	Venezuela	100
	3. *Ceai*	
Dan (picul)	China	60,50
Kin	Japonia	0,60
Ladă	India	53,50
Ladă	Java	50
Ladă	Sri Lanka	48
Lădiță	India, Sri Lanka	31,7
	4. *Zahăr*	
Kandi	India	160
Sac	Brazilia	50
Sac	Cuba	90,70
Tona	Spania	1080
	j) *Leguminoase și oleaginoase*	
	1. *Mazăre*	
Ardeb	Egipt	160
Busel	Australia, SUA, Canada Noua Zeelandă	27,22
Coș	Birmania	32,66
Hectolitru	Olanda	80
Koku	Japonia	135
Last	Olanda	2400
	2. *Soia*	
Busel	SUA	27,22
Koku	Japonia	129
	3. *Arahide*	
Ardeb	Egipt	75

Scanned with OKEN Scanner

Busel arahide spaniole	SUA	13,61
Busel arahide Sud-Vest	SUA	12,70
Busel arahide Virginia	SUA	9,98
Coș	Birmania	11,34
Sac	Africa de Sud	34,02
	4. *In sămânță*	
Ardeb	Egipt	122
Busel	Australia, Canada	25,40
Busel	Anglia, SUA	23,59
Hectolitru	Olanda	70
Hectolitru	Suedia	65
	5. *Cânepă sămânță*	
Busel	SUA	19,96
Hectolitru	Olanda	52
	6. *Sămânță bumbac*	
Ardeb	Egipt	121,31
Busel	SUA	14,52
	k) *Grăsimi*	
	1. *Unt*	
Baril	Anglia	101,60
Butoi	Anglia	112,09
Butoiaș	Anglia	38,10
Ladă	Anglia	25,49
	2. *Untură*	
Tirs	SUA	170
	3. *Untură de pește*	
Galon	Anglia	4,23
Hectolitru	Anglia	93
	4. *Untură de balenă*	
Butoi	Anglia	170
Galon	Anglia	7,70
	l) *Materii prime textile*	
	1. *Bumbac*	
Arrobá	Brazilia	15
Balot	Brazilia, Egipt	180
Balot	India, Sudan	181,44
Balot	Pakistan	177,80

Scanned with OKEN Scanner

Balot	SUA	226,80
Balot presat hidraulic	Egipt	381,90
Kandi	India	355,62
Kantar	Egipt	44,93
Kantar	Maroc	50,80
Kantar	Turcia	56,45
	2. *Lână*	
Kandi	India	267
Balot spălată	Australia	100
Balot nespălată	Australia	136
Balot lungă	Australia	149,70
Balot scurtă	Australia	140,20
Balot	Argentina	420
Balot spălată	Noua Zeelandă	145
Balot nespălată	Noua Zeelandă	152
Balot	Uruguay	480
Last	Anglia	1983
Maund	India	37,23
Sac	Anglia	165,26
Pek	Anglia	108,96
	3. *Mătase*	
Balot	Anglia	60
Balot	Japonia	65
	4. *In*	
Last	Anglia	863,70
	5. *Iută*	
Balot	Anglia	181

m) *Țiței și produse petroliere*

1. — *Greutatea medie a barilului de țiței în diferite țări*

Țara	Greutatea barilului în kg
Arabia Saudită	134,825
Bahreim	136,462
Indonezia	128,452
Irak	133,671
Iran	132,170
Kuweit	136,630
Mexic	143,148
SUA	137,476
Trinidad	144,738
Venezuela	145,985

Scanned with OKEN Scanner

2. — *Greutatea medie a unui galon de produse petroliere.*

Produsul	Densitate medie la +15°C	Greutatea în kg. pentru : Galon american	Galon englez	Baril
Gaze lichefiate	0,570	2,1576	2,5912	90,6201
Gazolină	0,680	2,5740	3,0913	108,1082
Benzină	0,750	2,8390	3,4096	119,2425
Petrol lampant	0,810	3,1039	3,7277	130,3657
Motorină	0,850	3,2175	3,8841	135,1352
Păcură	0,960	3,6339	4,3642	152,6233
Ueliuri minerae	0,950	3,5960	4,3187	151,0335
Acizi naftenici	0,830	3,1418	3,7732	131,9556

3. — *Gama gretuăților specifice :*

Produsul	Densitate specifică	Barili/tona metrică
Țiței brut	0,80—0,97	8,0—6,6
Benzină aviație	0,70—0,78	9,1—8,2
Carburanți auto	0,71—0,79	9,0—8,1
Petrol lampant	0,78—0,84	8,2—7,6
Gazolină	0,82—0,90	7,8—7,1
Carburanți Diesel	0,82—0,92	7,8—6,9
Uleiuri pentru gresat	0,85—0,95	7,5—6,7
Păcură	0,92—0,99	6,9—6,5

Scanned with OKEN Scanner

Pante corespunzătoare în procente la diferite unghiuri centezimale

Gradul	Panta %	Gradul	Panta %	Gradul	Panta %
1	1,57	18	29,05	35	61,28
2	3,14	19	30,76	36	63,46
3	4,71	20	32,49	37	65,68
4	6,29	21	34,23	38	67,95
5	7,87	22	36,00	39	70,28
6	9,45	23	37,78	40	72,65
7	11,04	24	39,59	41	75,08
8	12,63	25	41,42	42	77,56
9	14,23	26	43,27	43	80,11
10	15,83	27	45,15	44	82,72
11	17,45	28	47,05	45	85,40
12	19,07	29	48,98	46	88,16
13	20,70	30	50,95	47	90,99
14	22,35	31	52,94	48	93,90
15	24,00	32	54,97	49	96,90
16	25,67	33	57,03	50	100,00
17	27,35	34	59,13		

Masa hectolitrică și masa a 1000 boabe (MMB) la principalele plante de cultură

Felul semințelor	Masa hectolitrică kg	Masa a 1000 boabe (MMB) g
Grâu de toamnă	75—83	30— 45
Secară	70—75	25— 30
Orz toamnă	58—80	30— 42
Orzoaică	66—70	35— 45
Ovăz	38—50	27— 33
Porumb cu bobul mare	70—75	240—500
Porumb cu bobul mic	78—82	100—140
Mazăre	75—80	160—360
Fasole	75—84	160—440
Soia	75—80	80—200
Floarea-soarelui	35—50	50—120
In pentru ulei	60—70	6— 8
Cânepă	42—58	18— 24
Sfeclă de zahăr (glomerule)	20—25	15— 30
Lucernă	75—82	1,5—2,7
Trifoi	74—76	1,0—1,5

Scanned with OKEN Scanner

Numărul de plante la hectar, în funcție de distanțele dintre rânduri și pe rând

Distanțele dintre rânduri și pe rând cm	Numărul plantelor pe hectar	Distanțele dintre rânduri și pe rând cm	Numărul plantelor pe hectar	Distanțele dintre rânduri și pe rând cm	Numărul plantelor pe hectar
10×10	1.000.000	40× 40	62.500	100×250	4.000
10×15	666.666	40× 50	50.000	100×300	3.333
10×20	500.000	40× 60	41.666	100×350	2.857
10×25	400.000	40× 70	37.314	100×400	2.500
10×30	333.333	40× 80	31.250	110×160	5.681
10×40	250.000	45× 80	27.777	110×180	5.050
10×50	200.000	50× 50	40.000	110×200	4.545
10×60	166.666	50× 60	33.333	110×220	4.132
10×70	142.857	50× 70	28.571	110×300	3.030
10×80	125.000	50× 80	25.000	110×400	2.272
15×20	333.333	55× 80	22.727	120×180	4.629
15×30	222.220	60× 60	27.780	120×200	4.166
15×40	166.666	60× 70	23.809	120×220	3.787
15×50	133.333	60× 80	20.833	120×300	2.777
18×20	277.780	65× 80	19.230	120×350	2.380
18×25	222.220	70× 70	20.410	120×400	2.083
18×30	185.180	70× 80	17.860	140×200	3.571
18×40	138.888	70× 90	15.873	140×220	2.631
20×20	250.000	70×100	14.285	140×300	2.380
20×25	200.000	80× 80	15.620	140×350	2.040
20×30	166.666	80× 90	13.890	140×400	1.785
20×40	125.000	80×100	12.500	150×300	2.222
20×50	100.000	90× 90	12.340	150×350	1.904
20×60	83.333	90×100	11.110	150×400	1.666
20×70	71.428	100×100	10.000	200×300	1.666
20×80	62.500	100×110	9.090	200×350	1.428
25×80	50.000	100×120	8.333	200×400	1.250
30×30	111.111	100×130	7.692	250×350	1.142
30×40	83.333	100×140	7.142	300×300	1.111
30×50	66.666	100×150	6.666	300×350	952
30×60	55.555	100×160	6.250	300×400	838
30×70	47.619	100×180	5.555	400×400	625
30×80	41.666	100×200	5.000	400×500	500
35×80	35.714	100×220	4.545	500×500	400

Scanned with OKEN Scanner

Numărul de rânduri pe un hectar și lungimea totală a lor, în funcție de distanța dintre ele

Distanța dintre rânduri cm	Revine pe un hectar		Distanța dintre rânduri cm	Revine pe un hectar	
	Număr rânduri	Lungimea totală a rândurilor — metri —		Număr rânduri	Lungimea totală a rândurilor — metri —
10	1000,0	100.000	220	45,4	4.545
12,5	800,0	80.000	240	41,6	4.166
15	666,0	66.600	250	40,0	4.000
18	555,5	55.555	270	37,0	3.703
20	500,0	50.000	280	35,7	3.571
25	400,0	40.000	300	33,3	3.333
30	333,3	33.333	320	31,2	3.125
35	285,7	28.571	350	28,5	2.857
40	250,0	25.000	400	25,0	2.500
45	222,2	22.222	450	22,2	2.222
50	200,0	20,000	500	20,0	2.000
60	166,6	16.666	550	18,1	1.818
70	142,2	14.285	600	16,6	1.666
80	125,5	12.500	650	15,3	1.538
90	111,1	11.111	700	14,2	1.428
100	100,0	10.000	750	13,3	1.333
120	83,3	8.333	800	12,5	1.250
140	71,4	7.142	900	11,1	1.111
150	66,6	6.666	1000	10,0	1.000
160	62,5	6.250	1200	8,3	833
180	55,5	5.555	1400	7,1	714
200	50,0	5.000	1500	6,6	666

Înălțimea stratului de păstrare a semințelor în magazii
— metri —

	Vara			Iarna	
	Umiditatea %			Umiditatea %	
	Sub 14%	14—16	16—18	Sub 14	14—16
Cereale (grâu, porumb, orz)	2,5	1,5	2	3	2
Legumioase cu bob mare (fasole, mazăre, soia, etc.)	2	1,5	0,5	2,5	2

Scanned with OKEN Scanner

	Vara			Iarna	
	Umiditatea %			Umiditatea %	
	Sub 10%	10—12	12—14	Sub 10	10—12
Ploate oleaginoase și tehnice (floarea-soarelui, ricin, rapiță, in, cânepă)	1,5	1	0,5	2	1,5
Lucernă, trifoi	1,5	1	0,75	2	1,5
	12—13%	13—14	14—16	12—13	13—14
Măzăriche, sparcetă	2	1	0,5	2,5	2

Principalele grupe de furaje

Grupa	Denumirea	Sortimente
I	Furaje fibroase	Fânuri ; brichete și granule de plante verzi deshidratate ; făină preparată din fân sau alte furaje deshidratate.
II	Furaje suculente	Nutrețuri însilozate ; semisilozuri; nutrețuri verzi ; borhoturi ; rădăcinoase ; tuberculi ; bostănoase; resturi culinare.
III	Furaje grosiere	Paie de cereale ; coceni de porumb ; vreji ; plevuri.
IV	Furaje concentrate	Concentrate cultivate ; porumb, orz, ovăz ; concentrate industriale ; făinuri proteice de origine vegetală ; făinuri proteice de origine animală ; gozuri.
V	Substanțe energetice	Grăsimi vegetale sau animale de uz veterinar ; zahăr, glucoză, amidon, melasă.
VI	Substanțe minerale	Macroelemente ; microelemente.
VII	Aditivi furajeri	Vitamine ; aminoacizi ; antibiotice furajere ; substanțe enzimatice ; coloranți ; antioxidanți.
VIII	Preparate furajere	Nutrețuri combinate ; nuclee ; premixuri ; substituienți.

Scanned with OKEN Scanner

Echivalarea principalelor forme de energie în unitatea energetică de bază

Denumirea untiății energetice	Simbol	Unitatea energetică de bază în :	
		Kilojoule kj	Megajoule mj
Kilovat-oră	Kwh	3600	3,6
Cal putere-oră	CPh	13250	13,250
Kilocaloria	Kcal	4,185	0,004185
tona combustibil convențional	t.c.c.	$29.305 \cdot 10^3$	29.305

Energia brută conținută într-un kg de substanță uscată la unele produse agricole vegetale

Produsul agricol	Subst. uscată din produsul brut %	MJ kg substanță uscată	Kwh kg substanță uscată
Grâu	82,00	18,40	5,11
Orz	86,30	18,30	5,08
Porumb	86,30	19,00	5,28
Soia	90,00	23,10	6,42
Mazăre	86,50	19,10	5,31
Floarea-soarelui	90,00	26,30	7,31
Cânepă	90,00	26,40	7,33
Sfeclă de zahăr	23,40	17,60	4,89
Cartofi	17,70	17,60	4,89
Porumb siloz	25,50	18,80	5,22
Coceni porumb	84,00	18,30	5,03
Paie de grâu	87,00	18,30	5,08
Paie de orez	83,00	18,00	5,00
Vreji de soia	89,00	18,10	5,03

Raportul energetic la unele culturi agricole

Cultura	QE—IE=B.e. (10^3MJ/ha)	RE= QE/IE	Producția (kg/ha)
Grâu	82,2—17,4= 62,8	4,7	3010 boabe ; 2100 paie
Porumb	87,7—20,3= 67,4	4,3	4125 boabe ; 3000 tulpini

Scanned with OKEN Scanner

Cultura	QE—IE=B.e. (10^3MJ/ha)	RE= QE/IE	Producția (kg/ha)
Floarea-soarelui	53,8—13,0= 40,8	4,1	2275 semințe ; 3500 tulpini
Soia	81,5—11,4= 70,1	7,1	2370 boabe ; 2000 tulpini
Sfeclă de zahăr	178,6—21,7=156,9	8,2	31700 rădăcini ; 20000 colete
Cartof	67,5—43,7= 23,8	1,5	21700 tuberculi
Porumb siloz	191,6—14,9=176,7	12,8	40000 masă verde
Lucernă	214,6—16,7=197,9	12,8	3500 fân ; 7500 masă verde, 22500 siloz.

în care :

$$RE = \text{raport energetic} = \frac{QE}{IE}$$

QE = energia obținută din producția agricolă (output).
IE = energia consumată în procesul de producție (input).
B.e = bilanț energetic în QE — IE.

Pierderi la semințe cu umiditate ridicată, determinate de procesul de respirație
(g la 1000 kg timp de 30 zile)

Specia	Umiditatea semințelor %	Temperatura masei de semințe 15°C	25°C	35°C
Grâu	15	135	298	501
	17	201	400	775
	19	351	534	1271
Orz	15	166	398	790
	17	295	596	1148
	19	532	839	1586
Porumb (boabe)	16	1399	2489	5365
	20	2915	4812	6803
	24	5464	8218	10682
Porumb (știuleți)	18	4173	6245	9450
	23	5276	8255	11528
	28	7096	10369	14479
Fasole	15	164	271	437
	17	207	326	686
	20	379	799	1608

Scanned with OKEN Scanner

Specia	Umiditatea semințelor %	Temperatura masei de semințe 15°C	25°C	35°C
Mazăre	15	70	192	442
	17	164	422	983
	20	370	983	1627
Soia	10	45	137	279
	13	74	261	490
	16	122	543	1084
Floarea-soarelui	8	104	220	413
	10	261	518	1378
	13	964	2260	3355

Greutatea unui metru cub, la diferite produse

Felul produsului	kg/m³
Alamă	8500
Alcool (90°)	834
Aluminiu	2500
Apă (4°C)	1000
Azotat de amoniu	810
Azotat de sodiu	1060
Azbest	1100
Bălegar putrezit și îndesat	900
Bălegar semiputrezit	600—800
Bălegar proaspăt, îndesat	600—700
Bălegar proaspăt	300—500
Benzină ușoară	740
Benzină grea	830
Bere	1024
Bob	700—800
Carbid	335
Carne congelată	700—900
Cartofi	600
Cărămidă	700—800
Cărbune de pământ	1500—2000
Cărbune de lemn moale	150
Cărbune de lemn tare	225
Cenușă de lemn	410
Ceară	960
Ciment	1200—2700
Cânepă sămânță	530—600

Scanned with OKEN Scanner

Felul produsului	kg/m³
Cireșe	510—620
Cocs	300—500
Compost	830
Corcodușe	510—610
Dughie (semințe)	620—700
Fasole	750—850
Făină mălai	700
Fier	7850
Fânuri clădite în stog sau șire	
Fân lucernă, trifoi	
— după 3 zile	57
— după 15 zile	62
— după 1 lună	70
— după 3 luni	75
Fân de borceag, amestec de trifoi sau lucernă cu diferite ierburi	
— după 3 zile	55
— după 15 zile	60
— după 1 lună	67
— după 3 luni	70
Fân natural	
— după 3 zile	50
— după 15 zile	55
— după 1 lună	60
— după 3 luni	65
Fân cultivat — graminee	
— după 3 zile	45
— după 15 zile	50
— după 1 lună	55
— după 3 luni	62
Fân de baltă, sărături	
— după 3 zile	37
— după 15 zile	40
— după 1 lună	45
— după 3 luni	50
Fân presat	200—300
Floarea-soarelui (semințe)	350—450
Fontă	7250
Furaj de porumb murat	800—1000
Trifoi verde	325—350
Porumb verde	320
Gheață	920—930
Granit	2400—2800
Grâu snopi	80—100
Grâu în șiră	70—100
Grâu semințe	760—800
Gutui (fructe)	430—570
Hârtie	1100

Scanned with OKEN Scanner

Felul produsului	kg/m³
Hrișcă (semințe)	500—700
Iarbă verde	300—330
In (semințe)	650—750
Iapte	1032
Lemn	
— brad	380—530
— castan	600—750
— carpen	760—900
— cireș	714
— corn	760
— dud	885
— fag	680—900
— frasin	630—930
— mesteacăn	600—770
— măr	760
— nuc	580—800
— păr	660
— pin	814
— plop	450—530
— salcâm	785
— stejar	600—1000
— tei	550—600
— ulm	600—800
lemne tăiate	350—550
Lână balotată	1600
Linte (semințe)	750—850
Lucernă (semințe)	750—830
Lut	1900—2300
Mac	500—600
Malț	200—250
Mazăre cu bob mare	750—800
Mazăre cu bob mic	800—850
Măzăriche (semințe)	800—850
Mei (semințe)	540—560
Mere (fructe)	400—530
Miere	1200
Morcovi	500—600
Mortar	1800—2400
Must	1050
Muștar (semințe)	650—700
Nisip fin umed	1900
Nisip fin uscat	1400
Orz (semințe)	600—720
Orzoaică (semințe)	600—750
Oțel	7850
Ovăz (semințe)	400—570
Paie de grâu în șiră	60—80
Paie de orz	50—70

Scanned with OKEN Scanner

Felul produsului	kg/m³
Paie de ovăz	50—70
Paie de secară	50—60
Paie tocate	40
Pământ nisipos	1260
Pământ galben	1900
Pământ proaspăt săpat	1100
Pământ pietros	1300—1800
Pământ vegetal	800—1200
Pere (fructe)	450—580
Petrol rafinat	800
Piatră de var	1600—2500
Piatră de zidit	1700—2700
Piatră vânătă	1260
Pietriș	1400
Piersici (fructe)	500—580
Pleavă de cereale	120—150
Porumb boabe	760—820
Porumb ștuleți	400—500
Porumb coceni	20—35
Porumb nutreț uscat	80
Prune	450—580
Rachiu 20°	941
Rapiță (semințe)	600—700
Rumeguș	150—250
Sare	1800—2200
Scânduri	614
Secară (semințe)	700—750
Sfeclă de zahăr	685
Sfeclă (semințe)	200—300
Sorg semințe	550—750
Spirt de vin 36°	848
Tărâțe	150—320
Tencuială (var, nisip)	1800—2400
Țiglă	1500—2000
Trifoi (semințe)	700—800
Turbă uscată	450
Turte (șrot)	320—350
Ulei de in	930
Unt	940
Urină	1020
Var nestins	800—850
Var stins	1055—1600
Vin	921—923
Vișine	500—580
Zahăr	1600
Zăpadă	125
Zgură	900
Zidărie de cărămidă	1400—1600
Zidărie de piatră	2400

Scanned with OKEN Scanner

BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ

D. Aldea, Virginia Barghiel, D. Băjan, G. S. Bamboș, Adriana Chiriacescu, A. Hollinger, Maria Mihalciuc, Laura Mureșan, E. Stancu — *Ghid de comerț internațional și corespondență de afaceri în limbi străine*, Supliment la „Tribuna economică" — 1992 ;

V. Baghinschi — *Dezvoltarea arendei în sectorul agrar al țărilor dezvoltate cu economie de piață*", în „Buletinul informativ" nr. 3/1990 — ASAS, București ;

Bâlteanu Gh. și colaboratorii, *Memorator pentru producția vegetală*, Editura Agrosilvică, București,1966.

Botezatu Cornelia, Drăgoi Ioachim, Gheorghiță Magdalena, C. Mihăiescu, Voicu Vasilica, *Dicționar economic*, COCPCIA. 1994 ;

D. Chivu, *Organizare modernă în agricultura românească*, studiu economic în „Agricultura României", nr. 35, septembrie, 1991 ;

D. Chivu, *Asocierea — formă de bază a organizării agriculturii moderne*, în „Podgoreanul", nr. 16 și 17. 1994 ;

V. D. Cotea, *Tratat de oenologie*, Editura Ceres, București, 1985 ;

Al. Detesan, O. Căpățână, Gh. Țigăeru, *Vânzarea comercială internațională*, editată de „Revista Economică", 1974 ;

D. Fundătură, G. Băsanu, M. Pricop, D. Popescu, *Dicționar de management*", Editura Diacon Coresi, București, 1992 ;

Institutul Central de Cercetări Economice, *Lexicon — Promovarea și derularea exporturilor*, Suplimentul la „Revista economică", 1986 ;

Mânăstireanu Mariana, *Forme noi de cooperare agricolă în țările din America de Nord și Japonia*, în „Buletin informativ", nr. 3—4, 1990, ASAS, București ;

P. Mălcomete. Gh. Medrihan, V. Munteanu, *Concepte, metode și tehnici de microeconomie*, Editura Junimea, Iași, 1984 ;

Ov. Nicolescu, *Management și marketing*, supliment la „Tribuna economică", 1992 ;

M. Oșlobeanu, M. Oprean, I. Alexandrescu, Magdalena Georgescu, P. Baniță, L. Jianu. *Viticultura generală și specială*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1980 ;

O. Parpaiă, *Economii și politici agrare în lume*, Editura Politică, București, 1982 ;

A. Potlog, *Dicționar practic de agronomie*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1979 ;

Scanned with OKEN Scanner

I. V. Tăutu, N. N. Constantinescu, E. Dobrescu, C. Murgescu, T. Postolache, C. Grigorescu, coordonatori, *Tratat de economie contemporană*, Editura Politică, București, 1986 ;
N. Vasilescu, *Conducerea și organizarea I.A.S.*, (Curs litografiat) ;
* * * *Revista economică*, 1986—1989 ;
* * * *Suplimentele la „Revista economică"*, 1974—1989 ;
* * * *Tribuna economică*, 1990—1994 ;
* * * *Suplimentele la „Tribuna economică"*, 1990—1994 ;
* * * *Dicționar de economie agrară*, *Editura Agrosilvică*, București, 1969 ;
* * * *Mică enciclopedie agricolă*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1988 ;
* * * *Dicționar de conducere și organizare*, Editura Politică, București, 1985 ;
* * * *Dicționar de economie politică*, Editura Politică, București, 1974.

Scanned with OKEN Scanner

Lucrarea de față a fost parțial sponsorizată de unii agenți economici din județul Iași cărora și pe această cale Editura Bucovina și autorii le exprimă toată gratitudinea pentru sprijinul acordat. Aducem mulțumirile noastre : **S.C. „PECO" S.A. Iași, S.C. „VINIA" S.A. Iași, S. C. „TECX MIT" S.R.L. Iași,** precum și următoarelor unități :

S.C. „TAMAZ-FRIGOCARNE" S.A. Iași, cu sediul în municipiul Iași, B-dul Socola, nr. 16.

Telefon 131890 ; Fax 230065.

Societatea mixtă româno-israeliană, cu capital preponderent privat.

— Produce și livrează en-gros :
  — Preparate din carne ;
  — Cărnuri feliate ;
  — Specialități din carne ;
  — Sucuri și concentrate pentru băuturi răcoritoare;

— Desface produse de cea mai bună calitate prin rețeaua magazinelor proprii ;

— Achiziționează animale de la producători.

S.C. „TAMAZ-FRIGOCARNE" S.A. Iași, un partener de nădejde !

Scanned with OKEN Scanner

S.C. COMAT IAȘI S.A.

cu sediul în Municipiul Iași — str. Sergent Grigore Ioan nr. 7 :

Telefon — 156300 ; 142480 ; Fax — 032 — 157261 ; Telex — 22242.

Oferă la cele mai scăzute prețuri din România următoarele game de produse :

— produse din metal (table, oțel beton, oțeluri, țevi etc.), piese auto pentru toate tipurile de mașini fabricate în România, materiale de construcții, electrice inclusiv aparataj, produse ale industriei chimice, (anvelope, vopsele), industriei ușoare (echipament de protecție), alte produse din metal (sîrmă, cuie etc.), organe de asamblare, AMC-uri, scule.

COMAT Iași, una din cheile succesului în afacerile dumneavoastră.

S.C. AVICOLA S.A.

ROMÂNIA, 6600 IAȘI
10 Iași — Tg. Frumos, Street
Tel. 032/147970 ; 122253
Fax. 032/146250

CEA MAI SIGURĂ INVESTIȚIE într-o economie nesigură VĂ OFERĂ **AVICOM IAȘI !**

Numai aici, ÎN CELE MAI AVANTAJOASE CONDIȚII puteți obține în schimbul cerealelor ;

OUĂ PENTRU INCUBAȚIE ;
PUI DE O ZI ;
PUI ZBURAȚI.

Fără colaborarea dumneavoastră cu **S.C. AVICOM S.A.** Iași masa rudelor, prietenilor va fi tot mai scumpă, tot mai săracă.

Între frica de secetă, de prețuri, de zeciuiala rozătoarelor și încrederea în ploile dumnezeiești ale acestei primăveri ALEGEȚI : **AVICOM IAȘI !**

UN CONTRACT PENTRU LIVRAREA DE CEREALE încheiat cu **AVICOM IAȘI** — un contract cu UN VIITOR CEVA MAI BUN !

Scanned with OKEN Scanner

S.C. „AGRIMOLD S.A." IAȘI

Adresa : șos. Bucium nr. 18, Municipiul I A Ș I
Telefon : 032/230177 ; FAX : 032/230169
Cont. nr. : 40.27.10 B.A. — S.A. IAȘI —
Capital social : 1138 milioane lei, subscris în întregime de salariații societății.

Obiectul de activitate ale societății este cultivarea plantelor de cîmp (cereale, legume, viță de vie, plante de nutreț) creșterea animalelor (vaci cu lapte, taurine la îngrășat, porci, etc.), prelucrarea și industrializarea cărnii, laptelui, băuturilor alcoolice și nealcoolice, de panificație și patiserie, comercializarea en-gros și en-detail cu produse proprii și din import, alimentație publică și turism.

Societate are în componența sa subunitățile :

— 2 abatoare : — În Iași, Str. Aurel Vlaicu nr. 86 ;
— În Iași, șos. Păcurari nr. 136 ;
— Secția de prelucrarea laptelui (Iași, șos. Păcurari nr. 136) ;
— Secție de panificație și patiserie (Iași, Cal. Chișinăului 2 bis) ;
— Restaurant (Iași, Calea Chișinăului nr. 2 bis) ;
— Popas turistic (Iași, șos. Păcurari nr. 136) ;
— Magazine : — Iași, B-dul Alexandru cel Bun bloc G. 3 ;
— Iași, B-dul Dacia ;
— Iași, Str. Vasile Lupu nr. 83 ;
— Iași, Calea Chișinăului nr. 2 bis ;
— Iași, Șos. Păcurari nr. 83 ;
— Fermă de vaci cu lapte (Iași);
— Fermă de porci (Sat Tabăra, Com. Bivolari, Jud. Iași) ;
— Complex de taurine (Com. Bivolari, Jud. Iași) ;

S.C. „AGRIMOLD S.A." Iași, oferă spre vînzare, en-gros și en-detail, produse proprii din : lapte, carne și panificație, la cele mai mici prețuri.

Scanned with OKEN Scanner

STAȚIUNEA DE CERCETARE ȘI PRODUCȚIE POMICOLĂ IAȘI — ROMÂNIA

Șoseaua Voinești nr. 175
Phone : 032/143303 ; 145565
Fax. : 032/142820

Stațiunea de cercetare și producție pomicolă Iași, unitate elită în cercetarea și producția pomicolă, poate oferi soluții eficiente și viabile, rezultate din propiile experiențe :

— SELECȚIE ȘI CREAREA DE NOI SOIURI ;

— PRODUCE MATERIAL SĂDITOR POMICOL și DENDROLOGIC, LIBER de VIROZE, din SOIURI DE MARE PERSPECTIVĂ ;

— STABILIREA și ÎMBUNĂTĂȚIREA SORTIMENTELOR DE CULTURĂ LA TOATE SPECIILE POMICOLE, cultivate în zonele de maximă favorabilitate, din Podișul Moldovenesc ;

— TESTAREA PRODUSELOR NOI în combaterea bolilor și dăunătorilor biostimulatorilor, a produselor pentru răritul chimic al fructelor ;

— REALIZAREA și TESTAREA DE NOI MAȘINI AGRICOLE ;

— TESTAREA POMILOR ÎN VEDEREA DEPISTĂRII VIROZELOR în pepinierele pomicole ;

— STABILIREA unor TEHNOLOGII EFICIENTE pentru COMBATEREA BOLILOR, și DĂUNĂTORILOR ;

— STABILIREA DE TEHNOLOGII NOI, ȘI ADAPTAREA celor existente ÎN CONDIȚIILE SPECIFICE ;

— Poate asigura ASISTENȚA TEHNICĂ în vederea realizării unor PLANTAȚII POMICOLE EFICIENTE din sectorul de stat și privat.

Tiparul executat sub cd. 236
la S.C. „Dosoftei" S.A. Iași,
str. Sf. Lazăr nr. 49

Scanned with OKEN Scanner